LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

No. 2 / Aprile 2009

Ina e Rolf Kramer, della Kramer Möbel International di Bienne, sono clienti Raiffeisen di lunga data: «Ci consideriamo investitori prudenti e realistici».

RAIFFEISEN

Investite ora
nelle tematiche del futuro

I cambiamenti globali rappresentano una grande opportunità per le società pronte a scommettere su prodotti e servizi orientati al futuro. Con i fondi tematici **Future Resources** e **Clean Technology** di Raiffeisen potrete investire ora in tutto il mondo in queste società e trarre vantaggio dalla crescita sostenibile di questi trend globali. Saremo lieti di potervi fornire una consulenza individuale.

www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

I Raiffeisen Fonds - Clean Technology e - Future Resources sono soggetti al diritto lussemburghese. Il presente documento non rappresenta né un'offerta di vendita né di sottoscrizione di quote. Il prospetto di vendita attuale, allegato all'ultimo rapporto annuale ed eventualmente all'ultimo rapporto semestrale, e gli statuti possono essere richiesti gratuitamente presso i rappresentanti e gli agenti pagatori in Svizzera (Raiffeisen Svizzera società cooperativa, Raiffeisenplatz, 9001 San Gallo, Vontobel Fonds Services SA, Gotthardstr. 43, 8022 Zurigo, e Banca Vontobel SA, Gotthardstr. 43, 8022 Zurigo), nonché presso la sede della società Raiffeisen Schweiz (Luxemburg) Fonds, 69, route d'Esch, L-1470 Lussemburgo.

Foto: Raiffeisen Schweiz

Dr. Patrik Gisel
vice-presidente della Direzione del Gruppo Raiffeisen

Il futuro del segreto bancario

In primis: il segreto bancario svizzero non serve a tutelare la banca, ma protegge voi che siete i nostri clienti. Considera, riconosce e difende la vostra sfera privata negli affari finanziari. Si tratta, dunque, di un pilastro importante del rapporto di fiducia tra voi e il vostro istituto bancario. Negli ultimi 75 anni il segreto bancario ha subito diversi contraccolpi. Alla politica spetta il compito di indicare i futuri orientamenti e l'eventuale necessità di altre concessioni.

Una condizione irrinunciabile, tuttavia, è la pretesa, che in realtà è un vero e proprio diritto, di mantenere i propri affari finanziari entro una sfera privata. Proprio la Svizzera con il suo sistema di autodichiarazione fiscale è attenta più di altri stati alla sfera personale dei suoi cittadini. In Germania e nella maggior parte dei Paesi dell'Unione europea la trasparenza è una realtà ormai da molti anni. In Svizzera, con le sue tradizioni liberali, provvedimenti di questo genere non sono concepibili. Lo indica anche il sondaggio, pubblicato nel mese di marzo, dall'Associazione Svizzera dei Banchieri: il 91 per cento degli intervistati si è espresso a favore della protezione della propria sfera privata.

Anche se all'estero la situazione viene presentata in altri termini: la piazza finanziaria elvetica non deve la sua buona reputazione al segreto bancario, ma ad altre considerazioni come una situazione politica stabile, la solidità del franco svizzero, l'equità del sistema fiscale e la competenza del personale bancario. I clienti stranieri apprezzano da tempo la gestione svizzera del denaro.

Per l'ormai leggendario segreto bancario non è ancora suonata l'ultima ora. In Svizzera lo stato continuerà a non essere in condizione di conoscere la situazione finanziaria delle persone soggette all'obbligo fiscale e non sarà nemmeno autorizzato a farlo in futuro. L'accurata amministrazione del denaro è e rimarrà importante parte costitutiva della cultura svizzera.

No. 2 / Aprile 2009

DOSSIER
6 La consulenza al centro
9 «Il risparmio azionario non è per tutti!»

DENARO
13 Previdenza per la terza età
14 Un credito invece dell'elemosina

RAIFFEISEN
19 Riconoscimenti per i fondi Raiffeisen
21 MoneyMix: così si impara a risparmiare!
25 Un modello vincente
28 Un maggio di Profumi & Sapori
30 Un progetto etico a… canestro
32 In un mondo di uomini
37 VitaPiù, il salone dedicato agli anziani
38 Arte che riempie il vuoto
40 Per musei: con Raiffeisen è facile!

SOCIETÀ
44 Una centrale elettrica sul tetto
48 Nell'universo felino di Dédé

L'ULTIMA
50 Controllori FFS: un marchio di qualità

IMPRESSUM | Editore: Raiffeisen Svizzera **| Redazione:** Pius Schärli, caporedattore; Philippe Thévoz, redattore, edizione francese; Lorenza Storni, edizione italiana **| Concetto, grafica e anteprima di stampa:** Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch **| Foto di copertina:** Erik Vogelsang **| Indirizzo della redazione:** Panorama Raiffeisen, Redazione Ticino, Casella postale 330, 6950 Tesserete, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/i/panorama **| Stampa e spedizione:** Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen, www.vs-druck.ch **| Periodicità:** Panorama esce 6 volte all'anno, 95. ma annata **| Edizione:** 390 129 esemplari tedesco, 81 805 esemplari francese, 50 703 esemplari italiano **| Pubblicità:** Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien, Casella Postale, 8021 Zurigo, Telefono 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch **| Abbonamenti:** Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione. Potete anche leggere e scaricare la rivista per i clienti all'indirizzo internet www.raiffeisen/i/livepaper. **| Nota giuridica:** le informazioni in questa pubblicazione hanno uno scopo puramente informativo e non vanno intese come offerte o consigli per l'acquisto/la vendita dei prodotti finanziari descritti. La performance fatta registrare in passato non rappresenta una garanzia per l'andamento nel futuro. Sui concorsi non viene tenuta alcuna corrispondenza.

FSC © Misto
Gruppo di prodotti provenienti da foreste correttamente gestite e da altre origini controllate
www.fsc.org Cert no. IMO-COC-025036
© 1996 Forest Stewardship Council

Cambiamenti di indirizzo:
le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia.

Consulenza: la chiave del successo

La crisi finanziaria, oltre a creare una forte ondata di pessimismo sulle prime pagine dei giornali, ha anche evidenziato che molti investitori hanno subito delle perdite perché non supportati da una valida consulenza o addirittura ne erano privi in assoluto. Presso Raiffeisen la consulenza personale è ed è sempre stata al centro dell'attenzione.

Cionondimeno dare la colpa delle perdite patrimoniali solo ai consulenti agli investimenti sarebbe troppo facile e fuorviante. In casi del genere anche il sistema ha fallito: il salario dei consulenti agli investimenti è infatti troppo vincolato alla conclusione della trattativa. Questo ha portato a far prevalere sulla consulenza o sulle vere esigenze della clientela la vendita di prodotti costosi, incomprensibili e non pensati su misura per il cliente.

«È già successo che negli ultimi anni, in luoghi diversi, sia stata deputata una maggiore rilevanza alla vendita dei prodotti di investimento rispetto alla consulenza vera e propria sugli investimenti» conferma il professor Erwin W. Heri (cfr. intervista a pag. 9), perfettamente cosciente che il chiarimento delle esigenze del cliente, la consulenza e la formazione stanno vivendo un momento di difficile equilibrio. Gli è chiaro che la formazione degli esperti finanziari, con tutte le possibilità che la moderna teoria finanziaria mette oggi a disposizione, è assolutamente imprescindibile. «Non tutte le innovazioni scompariranno. Ciò che resta, deve essere compreso e spiegato e ci porterà ad uscire dalla crisi con migliori opportunità strategiche».

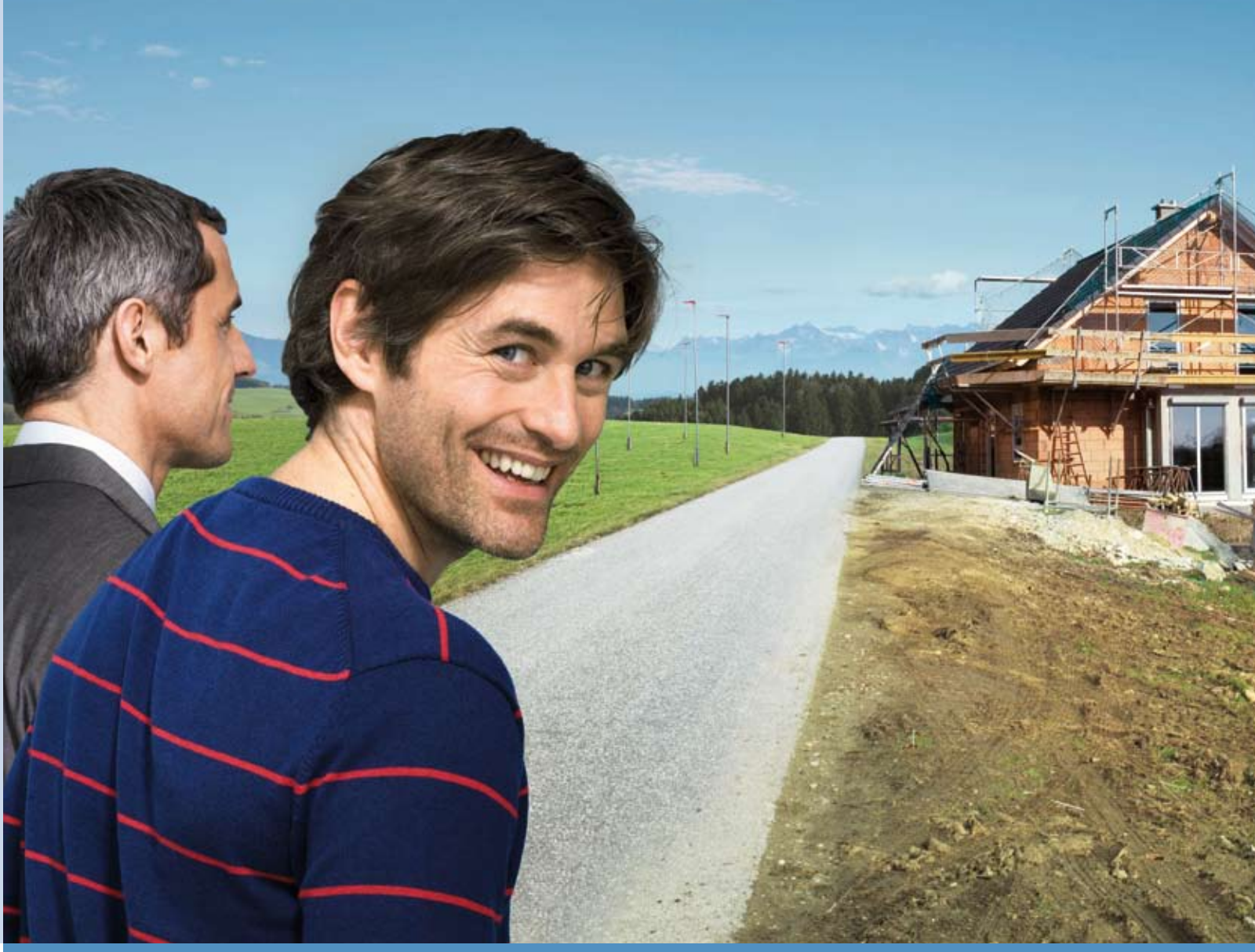
La persona, e non il prodotto, al centro

Ma torniamo alla marcata corsa alla vendita, che notoriamente non esiste presso le Banche Raiffeisen. La valutazione delle prestazioni dei consulenti, e pertanto anche il loro salario, dipende in primo luogo dalla qualità della consulenza stessa e dalla soddisfazione della clientela. Gli esperti finanziari presso le Banche Raiffeisen sono e sono sempre stati incentivati a fornire una consulenza ampia, sostenibile, competente, leale e personale. «Nella consulenza poniamo in prima linea il diritto di mettere il cliente e non il prodotto al centro dell'attenzione», afferma Alex Forrer, responsabile della formazione dei consulenti agli investimenti presso la sede di Raiffeisen Svizzera a San Gallo.

Nessun consulente affronta ad esempio un colloquio con la clientela senza essere preparato. I consulenti non sono però dei veggenti: il cliente dovrebbe infatti presentare in modo aperto ed onesto la propria situazione finanziaria. Solo così sarà possibile una consulenza seria. L'operazione bancaria è infatti una questione di fiducia per la quale vige il principio delle reciprocità. La consulenza presso Raiffeisen è sostenibile, duratura negli anni, leale, competente e basata sulla fiducia. Lo provano costantemente sempre nuovi studi, come quello dell'ottobre 2008. Il 75 percento degli intervistati ha confermato la competenza della consulenza Raiffeisen, che con questo

Ina e Rolf Kramer:
«Eravamo consapevoli che con le azioni si può guadagnare, ma anche perdere molto denaro. In un'ottica a lungo termine, per una parte del nostro patrimonio era opportuno un investimento in azioni. Anche in questo caso era importante poter contare su una consulenza competente e individuale. Diversamente dalle grandi banche, Raiffeisen ha dato ascolto alle nostre esigenze e noi ci siamo sentiti presi sul serio. Ci consideriamo investitori prudenti, con un atteggiamento realistico».

Foto: Erik Vogelsang, BäS



Fondamenta sicure: le nostre assicurazioni sulla casa di proprietà.

Come proprietari di una casa o di un appartamento, vi fate carico di una grande responsabilità. Con le nostre soluzioni assicurative, voi e i vostri cari sarete assicurati finanziariamente anche in caso di eventi imprevisti. Affidatevi anche voi alla Banca Raiffeisen e consultateci oggi stesso.
www.raiffeisen.ch/assicurazioni

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

Hansruedi Fischer (qui con la consulente alla clientela Elisabeth Deubelbeiss): *«Si può parlare di sostenibilità se oltre a me, in qualità di rappresentante delle PMI, anche i nostri figli, nipoti e pronipoti continueranno a intrattenere relazioni d'affari con la Banca Raiffeisen senza soluzione di continuità».*

risultato supera ampiamente i propri concorrenti. Con il 77,3% Raiffeisen risulta essere anche la banca più simpatica, davanti alla Banca Cantonale di Berna (42,5), alla Banca Cantonale di Zurigo (41,4), alla Valiant (35,5%) e alla Banca Cantonale di Lucerna (32,4%).

Ma da cosa si riconosce un buon consulente? Ci sono alcuni indizi e la Fondazione per la protezione dei consumatori (www.konsumentenschutz.ch) ha elaborato un promemoria insieme ai consulenti agli investimenti e alle banche: il consulente deve essere preparato, illustrare il suo progetto, chiarire quali sono i processi, non andare mai di fretta e prendersi il tempo necessario; egli continua a porre domande, mostra diverse varianti e non mira alla vendita immediata del prodotto. Un buon consulente mostra interesse per il cliente, ad esempio desidera sapere che tipo di investitore questi sia. Affronta anche altri argomenti, se questo può essere utile e opportuno. Se contrariamente alle aspettative, il connubio non dovesse funzionare o per qualsiasi altra ragione il cliente non fosse soddisfatto della consulenza, è sufficiente chiamare il direttore oppure inviare un'e-mail e manifestare il proprio scontento.

Hansruedi Fischer: con Raiffeisen dai tempi dell'apprendistato

Hansruedi Fischer (54) della Birmenstorf AG non si è mai sentito obbligato a manifestare un tale stato d'animo. Già da apprendista, quando ancora percepiva un salario minimo, si è sempre sentito benvenuto nella Banca Raiffeisen. «E tale, naturalmente con altre esigenze, è rimasto sino ad oggi. Una buona consulenza con una strategia d'investimento non troppo rischiosa permette di dormire meglio, senza venir sopraffati dagli incubi», afferma il dirigente di ERBE Swiss AG, un'impresa commerciale con sede a Winterthur, operativa nel settore delle tecnologie mediche, che si è autoprescritta nuove innovazioni tecnologiche a tutela dei pazienti. «Mia moglie Brigitte ed io abbiamo preso spontaneamente le decisioni di investimento e quindi le abbiamo discusse con la nostra consulente. Nel corso del colloquio emergono poi sempre ulteriori possibilità nel senso di maggior rischio o di maggiore sicurezza».

Il pluriennale contatto con i collaboratori della Banca Raiffeisen di Birmenstorf, che conoscono la sua situazione finanziaria e il mercato, hanno poi rafforzato il rapporto di fiducia. Hansruedi Fischer, med. ing. HTL, di questa collaborazione apprezza anche il fatto che si lavori in modo rapido e mirato, senza perizie e senza troppe scartoffie burocratiche. Egli ha un'idea chiara di quali siano le doti di un buon consulente alla clientela. «Chiarisce a fondo la situazione e le esigenze. Mi accompagna idealmente per un lungo periodo e si guadagna la mia fiducia. Si tiene regolarmente in contatto con me, mi fornisce preziosi suggerimenti oppure mi avvisa di eventuali rischi, senza essere insistente. Il suo successore acquisisce il mio dossier, senza solu-

INFO

Raiffeisen, in qualità di «banca d'investimenti sostenibile» garantisce alla clientela una consulenza personale, leale e competente. Per sostenibilità si intende la durata e la responsabilità nel rapporto con la banca, ma anche nella scelta dei prodotti. Un colloquio di consulenza oggi è più prezioso che mai! Concordi telefonicamente un appuntamento con la sua Banca Raiffeisen oppure in modalità online al sito www.raiffeisen.ch >le mie esigenze>consulenza.

KUONI

Sardegna

Un tuffo in un mare da sogno

PROFUMI MEDITERRANEI, SPIAGGE INCANTEVOLI E NATURA SELVAGGIA

Tutto questo comodamente raggiungibile in soli 75 minuti da Lugano.
Perche rimandare questo momento magico?

Informazioni e prenotazioni
presso gli uffici Kuoni:

KUONI VIAGGI SA:
Ascona • Via Borgo 10 • T 091 792 11 61
Locarno • Via Stazione 9 • T 091 735 34 40
Bellinzona • Piazza Collegiata 7 • T 091 821 50 70
Lugano • Via Canova • T 091 910 04 00
Lugano • Contrada di Sassello 5 • T 091 923 47 77
Lugano • Via Ronchetto 5 • T 091 973 44 00

zione di continuità, ed io non sono costretto ad iniziare nuovamente da zero.

Come il parrucchiere conosce il suo taglio, il negozio di abbigliamento conosce il suo stile, il macellaio la sua carne preferita e l'enologo il suo vino preferito, così il consulente agli investimenti sa quali prodotti d'investimento possono risvegliare il suo interesse e quali sono i più adatti a lui. Hansruedi Fischer apprezza anche l'atmosfera familiare che regna in banca: «Piccola, ma raffinata e veloce, è sicuramente meglio di grande, lenta, impersonale e arrogante. Mi piace il mio attuale team di consulenti Raiffeisen e non intravvedo alcun bisogno di ottimizzazione. Raiffeisen deve conservare questi punti di forza, la trasparenza, la vicinanza alla clientela e una certa modestia, senza scimmiottare i difetti delle grandi banche».

Ina e Rolf Kramer, Bienne

Dodici anni fa, quando la coppia di coniugi Ina e Rolf Kramer aprirono una relazione d'affari con la Banca Raiffeisen Seeland e la Banca Raiffeisen Lac de Bienne, non sapevano molto dell'offerta di servizi Raiffeisen. Ma la situazione cambiò rapidamente, grazie ad una competente consulenza agli investimenti. Nel frattempo, la loro attitudine in materia di investimenti è notevolmente cambiata. Come spiega Rolf Kramer: «È importante investire i valori patrimoniali in maniera differenziata a seconda del rischio, della redditività e della durata». Le sue decisioni in materia di investimenti sono sempre prese d'intesa con la

«Il risparmio azionario non è per tutti»

Il prof. Erwin W. Heri, noto esperto finanziario, da tempo sostiene la necessità di una maggiore accortezza nelle questioni finanziarie e di una minore leggerezza nei confronti dei rischi. In questa intervista espone le sue opinioni sull'attuale crisi finanziaria.

Nei suoi scritti il prof. Erwin W. Heri sostiene da decenni che di norma non è lecito aspettarsi rendimenti a due cifre dagli investimenti sui mercati finanziari.

Foto: Raphael Zubler

«Panorama»: Per anni ci si è beffati di chi non faceva rendere abbastanza i propri investimenti sulla base di una strategia troppo conservatrice. E ora?

Prof. Erwin W. Heri: Finché si investe in base al proprio profilo di rischio personale non c'è assolutamente nulla di ridicolo. Un investitore con un'elevata propensione al rischio, grazie alla strategia più aggressiva, realizzerà nel lungo periodo (e con questo non intendo dire 12 mesi, ma dieci anni e più) una crescita del patrimonio superiore rispetto a un investitore con un orientamento conservatore. Deve però essere disposto a sopportare le notevoli oscillazioni che il suo patrimonio subirà nel corso del tempo. È dunque senz'altro possibile che entrambi sorridano in momenti alterni: il conservatore quando il mercato langue e l'aggressivo quando il mercato tira.

Come descriverebbe il comportamento dell'investitore svizzero nel confronto europeo?

Rispetto a quelli europei, gli investitori svizzeri sono relativamente bene informati e in generale possono contare su un'adeguata consulenza finanziaria. Conoscono le principali categorie d'investimento e hanno un atteggiamento di sano scetticismo nei riguardi di ciò che non capiscono. Tuttavia, negli ultimi anni anche da noi l'avidità si è diffusa a macchia d'olio.

Questo fenomeno non è forse dovuto anche alla nostra società dei consumi, che ha disimparato la morigeratezza?

È un'affermazione troppo assoluta. Va sempre bene, ma non dice molto. Il fatto è che in alcuni Paesi, e in particolare negli USA, per anni si è vissuto al di sopra delle possibilità, sia nel settore privato che in quello pubblico. È tempo di reimparare a non spendere più di quanto si ha a disposizione e per sicurezza magari anche a risparmiare qualcosa. Per il settore pubblico ciò significa smettere di incentivare i consumi pubblici a spese delle generazioni future. Non ogni spesa pubblica è un investimento!

Ho l'impressione che la corsa ai rendimenti riprenderà tra due o tre anni, come se nulla fosse successo...

Non è da escludere. Non dobbiamo dimenticare che la paura e l'avidità sono spesso la forza motrice dell'attività d'investimento.

...o invece questa crisi finanziaria senza pari è destinata ad avere un impatto duraturo sul comportamento degli investitori?

Difficile dirlo. Il professor Daniel Kahneman, premio Nobel per l'economia, ha coniato l'aforisma secondo cui gli investitori non imparano mai e commettono sempre gli stessi errori. Anch'io propendo per questa opinione. Alcuni elementi sono tuttavia destinati a cambiare durevolmente. Il settore degli hedge fund dovrà ad esempio essere ridefinito, i prodotti strutturati non an-

Rasatura quotidiana inutile –
con i nuovi tosaerba di Gardena!

Scarificatore elettrico EVC 1000
In primavera e in autunno, questo versatile concentrato di potenza elimina a fondo e in modo duraturo feltro erboso, muschio ed erbacce. Potente motore da 1000 Watt, lama in acciaio inossidabile, larghezza di lavoro 30 cm, per superfici fino a ca. 600 m^2.

Tosaerba elettrico 42E
Potente motore Power da 1700 Watt. Alloggiamento resistente agli urti, larghezza di taglio 42 cm, regolazione centrale dell'altezza di taglio a 5 livelli 20 – 60 mm, cesto di raccolta da 50 l, 13.9 kg, incl. kit per pacciame, pieghevole.

Turbotrimmer PowerCut 500
Potente e maneggevole trimmer con motore da 500 Watt. Per lavorare senza fatica grazie ai grandi tasti di sgancio, ruota supplementare, manico telescopico. Raggiungere i punti di difficile accesso è semplice grazie alla testa di taglio regolabile, diametro di taglio: 270 mm.

Attrezzature per giardinaggio con sistema
www.gardena.ch

GARDENA®
e il verde vive

moglie, nella consapevolezza che due opinioni messe a confronto sono meglio di una scelta unilaterale. Una discussione permette di solito di prendere una decisione maggiormente ponderata e dunque migliore, un fatto particolarmente importante nelle questioni finanziarie concernenti l'attività aziendale.

Gli investimenti sostenibili sono un tema importante anche per i Kramer, poiché proprio di questi tempi così difficili tutti desideriamo investire il nostro denaro in maniera sostenibile. Dal consulente agli investimenti, quindi, si aspettano che conosca la loro situazione aziendale e privata e che presti loro un'assistenza a lungo termine. «Per noi è importante che il consulente disponga di ampie conoscenze tecniche in materia di investimenti patrimoniali, ipoteche e conti correnti. Senza dimenticare l'etica professionale», puntualizza Ina Kramer.

Nel quadro della ristrutturazione della ditta Kramer Möbel International di Bienne (www.kramer.ch), è stato necessario liquidare una parte

degli investimenti aziendali e privati. «Per il futuro di Kramer Möbel International ottimizziamo e rinnoviamo le nostre superfici di vendita e ristrutturiamo l'immobile aziendale. Si tratta di un intervento pianificato da tempo e proprio l'attuale crisi finanziaria ha rafforzato i nostri propositi di rinnovamento. Un immobile ben utilizzato e mantenuto in buono stato rappresenta, in definitiva, anche un investimento sicuro», assicura Rolf Kramer. ■ **PIUS SCHÄRLI**

Rolf Kramer:
«Negli anni Novanta, come PMI siamo stati serviti molto male dalle grandi banche, che per motivi di rating ci hanno addebitato tasse e interessi ingiustificati. Abbiamo cercato un'alternativa e l'abbiamo trovata presso la Banca Raiffeisen Seeland e la Banca Raiffeisen Lac de Bienne, dove ci hanno accolto volentieri, sia come PMI, sia come clienti privati».

dranno più a ruba e i margini delle banche nelle operazioni con la clientela privata subiranno un generale ridimensionamento. Di sicuro ci saranno altre bolle in futuro, ma per ora iniziamo a raccogliere i cocci di questa crisi.

Che cosa succederebbe se gli uomini delegassero progressivamente alle loro mogli le decisioni d'investimento?
Studi empirici dimostrano che le donne spesso realizzano un rendimento migliore negli investimenti, proprio perché evitano di «spingere al massimo». In molti casi semplicemente non siamo consapevoli dei costi di un eccessivo riposizionamento del portafoglio. Inoltre le donne tendono non solo ad applicare una strategia più conservatrice, ma soprattutto sono anche più disciplinate nella loro attività d'investimento.

Il risparmio azionario tornerà mai ad essere così popolare come un tempo?
Per quale motivo il risparmio azionario dovrebbe essere popolare? Questo non l'ho mai capito. Investendo in azioni, si mette a disposizione di una determinata società un capitale di rischio e in cambio ci si aspetta un rendimento a lungo termine. L'esperienza insegna che tale rendimento è leggermente superiore rispetto a quello conseguito mettendo a disposizione della stessa società denaro a reddito fisso (ad es. acquistando obbligazioni). Un azionista investe nel capitale produttivo e di conseguenza gioca un importante ruolo economico. Non capisco perché dovrebbe essere un'attività per tutti, quasi fosse uno sport.

Da una prospettiva alternativa che considera solo il fattore investimento, all'interno della strategia applicata l'investitore cerca di beneficiare del premio che in media le azioni fruttano per il semplice fatto di essere titoli più rischiosi rispetto alle obbligazioni. E anche qui non si tratta di uno sport, ma di previdenza. Per tornare alla sua domanda, credo che sia proprio in questo ambito che le azioni avranno ancora un ruolo importante, sia presso gli investitori privati che presso gli investitori istituzionali, come ad esempio le casse pensioni. L'aspetto «ludico» dell'attività d'investimento viene eventualmente solo al terzo posto, laddove si specula sull'esito di un'operazione per il semplice piacere di farlo. Ma per questo c'è anche il casinò e il gioco del lotto. Può essere perfino divertente e io stesso di tanto in tanto mi concedo questo piacere. Si tratta però di un gioco che ha ben poco in comune con gli investimenti strategici e che dovrebbe riguardare solo una piccola porzione del patrimonio.

Fino a che punto la crisi finanziaria ha compromesso l'attività d'investimento in titoli e in fondi?
È difficile quantificare l'impatto della crisi, tanto più che una parte non indifferente del «danno» è probabilmente solo di natura transitoria. Mi sembra tuttavia più importante il danno arrecato alla reputazione del settore finanziario. A questo proposito occorre però considerare che migliaia di collaboratori altamente qualificati del settore finanziario hanno svolto (e continuano a svolgere) un eccellente lavoro e che non sono assolutamente responsabili della follia e dei pessimi servizi resi al mondo bancario da alcuni top manager negli ultimi cinque anni.

Un'ultima domanda: come investe il suo denaro?
La mia «cassa pensioni privata» (soluzione di libero passaggio) è investita per circa il 40% in azioni e il 60% in obbligazioni. Il resto del mio patrimonio è in cash e azioni, con una piccola quota nel private equity e in uno specifico fondo alternativo. Al momento non modifico nulla nell'allocazione. Detto in altre parole, anch'io mi sto leccando le ferite. Intervista: Pius Schärli

Erwin W. Heri (55), dr. rer. pol., insegna teoria dei mercati finanziari all'Università di Basilea ed è visiting professor all'Università di Ginevra. È autore di sette libri e su invito delle Banche Raiffeisen tiene spesso conferenze per la clientela.

Ogni soluzione richiede creatività.

Dick & Figli SA, Tecnica e arredamenti per l'ufficio e l'industria
Via G. Buffi 10, 6900 Lugano, Telefono 091 910 41 00, Telefax 091 910 41 09
info@dickfigli.ch - www.dickfigli.ch

USM
Sistemi di arredamento

Previdenza per la terza età

Foto: Photocase

La generazione degli over 50 è oggi più vitale che mai e ha molti programmi per il periodo della quiescenza. Affinché gli obiettivi possano essere raggiunti anche sul versante finanziario, Raiffeisen offre una consulenza globale con prodotti commisurati alle esigenze individuali.

«Chi non sa dove andare, non deve meravigliarsi se poi arriva da tutt'altra parte». A quasi un secolo dalla morte, Mark Twain è ancora citato volentieri da formatori, sportivi, psicologi e consulenti aziendali. Considerato che non è possibile far tornare indietro il tempo, l'aforisma dello scrittore statunitense è particolarmente importante in materia di previdenza per la vecchiaia. Come ben sa Nathanael Niederhäuser – Product Manager Piani di consulenza presso Raiffeisen Svizzera – l'attuale generazione degli over 50 ha molti sogni, obiettivi e desideri da realizzare dopo il pensionamento. «Chi riflette per tempo sulle attività da svolgere durante la quiescenza, con l'aiuto di un consulente Raiffeisen può pianificarle anche dal lato finanziario».

Accrescere la rendita statale

La gran parte della popolazione svizzera è consapevole che le rendite dell'AVS e della Cassa pensioni da sole non bastano per mantenere il tenore di vita abituale. È tuttavia possibile aumentare le prestazioni del 1° e 2° pilastro: in collaborazione con i partner di cooperazione Vontobel e Helvetia, Raiffeisen offre prodotti che permettono un investimento redditizio del denaro risparmiato e al contempo una fruizione mirata di prestazioni regolari.

Raiffeisen Pension Portfolio è stato sviluppato per coloro che sono disposti ad assumersi personalmente un certo rischio di mercato. Si tratta di un prodotto che combina i vantaggi di una gestione patrimoniale basata su fondi con quelli di un reddito regolare. Il cliente può decidere personalmente l'importo e l'intervallo di erogazione dei pagamenti. Il Pension Portfolio investe in base all'efficace strategia d'investimento «Multi Asset Class».

L'Assicurazione di rendita di vecchiaia Raiffeisen privilegia invece un reddito garantito a vita rispetto ad una rendita massima. Con questa soluzione è assicurato anche il rischio finanziario della longevità. Il partner assicurativo Helvetia si assume il rischio dell'investimento e garantisce una remunerazione fissa.

Prodotti commisurati alle vostre esigenze

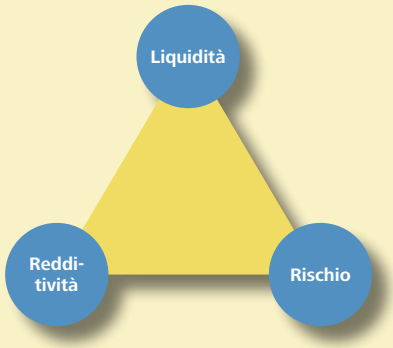
In un colloquio personale, definite il vostro profilo di rischio individuale (cfr. sotto) insieme al consulente Raiffeisen. Quest'ultimo vi mostrerà che la soluzione ottimale è spesso una combinazione di diversi prodotti.

Mark Twain (1835–1910) visse fino a 75 anni, un'età da Matusalemme per quei tempi. Quando ormai apparteneva già alla generazione degli over 50, finì sul lastrico a causa di un investimento sbagliato. Fedele al suo aforisma, avrebbe certamente pianificato meglio i mezzi finanziari per la terza età, se solo avesse avuto allora le possibilità che abbiamo noi oggi!

■ **SANDRA BIRAGHI**

Nuova analisi della situazione per gli over 50

Con l'età cambiano le esigenze in materia d'investimenti. Fattori quali l'attuale situazione del mercato, la futura situazione abitativa, i programmi personali, le questioni relative alla successione e gli aspetti fiscali modificano il fabbisogno di liquidità e la propensione al rischio.



Nel triangolo dinamico liquidità-redditività-rischio, la generazione degli over 50 tende a spostare il centro di gravità dal rischio (e di conseguenza dalla redditività) verso la liquidità. L'obiettivo è avere un più rapido accesso al denaro risparmiato. Per maggiori informazioni sui prodotti consultare Internet www.raiffeisen.ch/Investire >> Gestione patrimoniale >> Pension Portfolio e www.raiffeisen.ch/Previdenza.

Un credito invece dell'elemosina

Un rendimento finanziario e un valore aggiunto in termini di giustizia sociale in questi tempi così difficili. Chi investe con responsAbility, partner di cooperazione Raiffeisen, ottiene entrambi.

Foto: Adam Rogers/UNCDF

Foto: Finca

Investire un piccolo importo e in tal modo contribuire affinché in un Paese in via di sviluppo qualcuno possa iniziare un'attività indipendente di piccolo imprenditore. Semplificando, il responsAbility Global Microfinance Fund di responsAbility Social Investments SA, partner di cooperazione Raiffeisen, funziona così. Il fondo esiste già da oltre cinque anni.

L'idea non è nata nella testa di un gestore di fondi particolarmente creativo, ma dalla quotidianità del Bangladesh. Allora 36enne, un economista figlio di un gioielliere, prestò 27 dollari a una donna di un villaggio. Questo piccolo importo fu sufficiente per permettere a lei e ad altri 42 abitanti di liberarsi dalla morsa di un creditore che applicava interessi da usuraio. A dimostrazione che la povertà non è semplicemente un destino, ma che può essere vinta con mezzi semplici. Il nome del «finanziatore» era Muhammad Yunus, fondatore e direttore della Grameen Bank, nonché vincitore del premio Nobel per la pace 2006.

Affinità con Raiffeisen

In lingua bengali Grameen significa all'incirca «banca locale» e a questo punto l'affinità con Raiffeisen è chiara: Friedrich Wilhelm Raiffeisen oltre 150 anni fa si schierò contro le conseguenze negative dell'ordinamento economico dell'epoca, concedendo in prestito piccole somme di denaro ai contadini, agli agricoltori e ai commercianti in difficoltà e contribuendo in tal modo a promuovere l'iniziativa personale. Microfinanza ante litteram!

Raiffeisen oggi porta avanti l'eredità del fondatore, e certamente non può essere tacciata di opportunismo, essendo oggi il microcredito di moda, perché é addirittura una delle organizzazioni fondatrici di responsAbility, la piattaforma d'investimento a carattere sociale creata per dare una risposta inedita e non convenzionale ai problemi del nostro tempo. Raiffeisen Svizzera è inoltre rappresentata nel Consiglio di amministrazione di responsAbility, da Adrian Töngi, responsabile di settore di Prodotti e Cooperazioni.

Nessuna elemosina

Oggi come allora, occorre tenere ben presente che non si tratta di elemosina. I piccoli crediti concessi a titolo di aiuto iniziale devono essere rimborsati, compresi gli interessi. Chi vuole beneficiare di un microcredito deve prima mettere a punto un piccolo progetto imprenditoriale, decidere cioè quali prodotti vuole coltivare, quale commercio desidera praticare o quali servizi ha intenzione di offrire.

Grazie al microcredito si può diventare imprenditrici dirigendo piccoli commerci.

Foto: Accion

Solo a quel punto il richiedente potrà recarsi dal consulente locale, una persona originaria del posto che conosce il villaggio e la sua gente. Ai fini delle trattative, ciò crea una base ben diversa rispetto allo sportello di un'anonima banca di una grande città. In effetti, dal punto di vista strettamente economico la situazione di partenza dei richiedenti il credito non è buona: si tratta di piccoli imprenditori, spesso addirittura di microimprenditori, ditte individuali di un uomo o di una donna che non hanno accesso alle prestazioni finaziarie, poiché non sono in grado di presentare le usuali garanzie bancarie. I microcrediti non sono però concessi dietro le tradizionali garanzie bancarie, ma sulla base dell'analisi del flusso di denaro della microimpresa.

Molte donne

Circa la metà dei richiedenti il credito sono donne. E le donne vengono considerate partner affidabili. Rimborsano coscienziosamente il credito, compresi gli interessi. La quota di successo

«Giustizia, responsabilità e affidabilità»

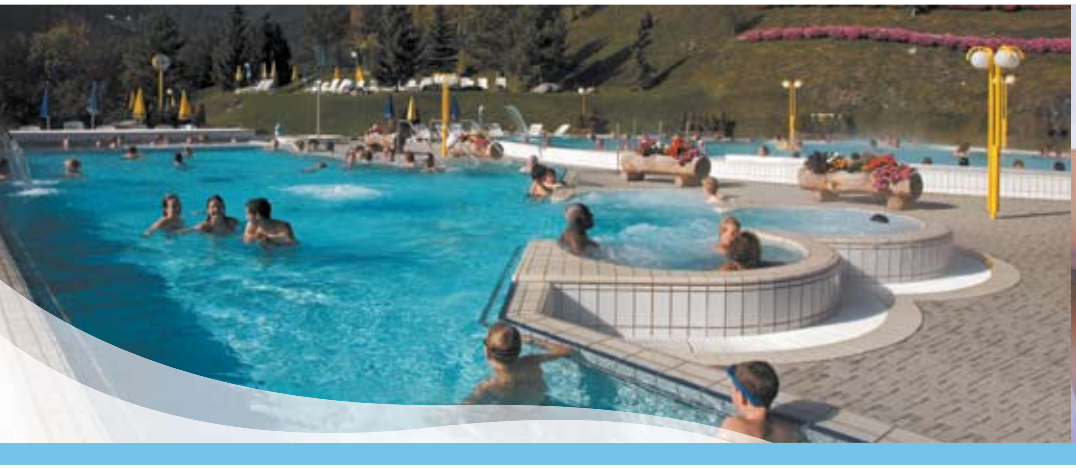
Accanto a numerosi altri fondi di terzi, nella gamma dell'offerta Raiffeisen è ora disponibile anche il fondo di efficacia duratura BRASCRI. Questo fondo devolve una parte delle tasse di gestione all'organizzazione umanitaria BRASCRI per l'aiuto ai bambini brasiliani. L'associazione sostiene ogni anno 2000 bambini di strada delle favelas di São Paulo, la megalopoli di 20 milioni di abitanti, ma anche le popolazioni della foresta amazzonica. A São Paulo i bambini non udenti frequentano gratuitamente la pre-scuola e i ragazzi possono essere avviati a una professione, poiché BRASCRI si assume il costo dei corsi, del trasporto e di un pasto caldo.

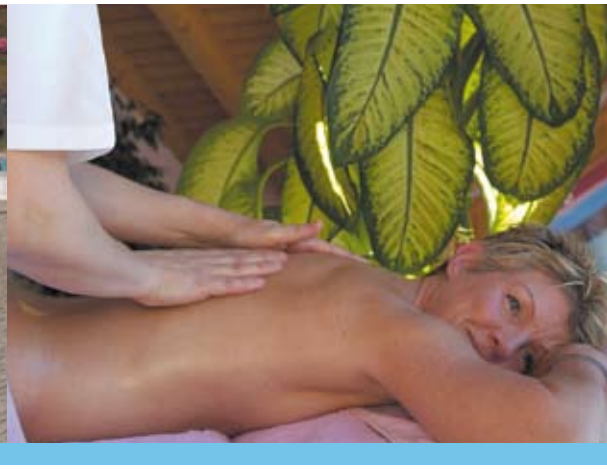
Grazie alla loro formazione hanno la possibilità di entrare nel mondo del lavoro. «Alcuni 18enni piangono di gioia quando ricevono il diploma professionale», racconta Jürg Martin, pastore in pensione, fondatore e presidente dell'organizzazione umanitaria. Dal 1981 al 1991 Martin ha vissuto con la sua famiglia in Brasile, dove ha gestito la chiesa evangelica svizzera. Parla dunque portoghese come uno del posto: un elemento importante nell'economia di questo genere di progetti.

Tutto iniziò con la costruzione di una prescuola per bambini non udenti, ma la grande miseria ha indotto a prendere costantemente nuove, coraggiose decisioni. E così si è giunti anche al fondo d'investimento. Le collaboratrici della Banca Raiffeisen Calanda, con le quali Martin è in ottimi rapporti, gli spianarono la via per San Gallo, da Gabriela Ziltener, responsabile Fondi & Prodotti strutturati presso Raiffeisen Svizzera. Come spiega Gabriela Ziltener, l'inserimento del fondo di efficacia duratura BRASCRI nella vasta gamma dei fondi di terzi ribadisce, anche nei prodotti d'investimento, i valori Raiffeisen di giustizia, responsabilità e affidabilità.

Dati principali del fondo sostenibile BRASCRI: N. di valore 4 230 738
Tassa di gestione: 1,35% p.a.,
di cui lo 0,6% devoluto a BRASCRI
Commissione di emissione: secondo la tariffa della banca di riferimento, più al massimo il 3% a favore dell'organizzazione umanitaria (su base volontaria)
Ulteriori informazioni su BRASCRI:
www.brascri.ch, BRASCRI, 7310 Bad Ragaz, telefono 081 302 69 01

Wellness e spa alpino





Bagni termali e benessere

I Bagni d'Ovronnaz propongono un'offerta unica di bagni termali e wellness alpino.

Affidarsi ai massaggi mirati tra le mani di esperti terapeuti, approfittare delle virtù e dei benefici delle acque termali godendo contemporaneamente d'un panorama e d'una esposizione solare molto generosa, rilassarsi in un superbo contesto alpino, ecco l'eccezionale offerta dei Bagni d'Ovronnaz. Appartamenti di alto livello nelle nostre Residenze Alberghi***, tre bacini termali interni e esterni, una sauna/hammam, un fitness, come pure uno spazio wellness e un istituto di bellezza completano questa vasta offerta di benessere. Una vasta selezione di cure nel settore del benessere e dell'estetica contribuiscono ad un soggiorno riuscito in qualsiasi momento dell'anno.

Salute e bellezza

L'offerta «Bagni termali e benessere» riunisce in una stessa cura le proprietà dell'acqua termale, le virtù delle piante medicinali, i benefici dei prodotti dell' arnia come pure delle competenze di professionisti della salute e della bellezza. L'insieme di tutte queste prestazioni in un solo luogo di vacanza e di distensione rappresenta un'opportunità unica nella Svizzera Romanda.
Lei può rifarsi così la sua salute usufruendo di vantaggi esclusivi. Approfittatene!

THERMALP
LES BAINS
D'OVRONNAZ
wellness spa alpin

★★★+
RÉSIDENCE HÔTELIÈRE

Alloggio e prezzi

(base 2 persone / nord)

Bassa stagione **a partire da CHF 948.- a p.**
Mono o 2 locali invece di CHF 1'579.-

Senza supplemento *single* durante la bassa stagione

Stagione **a partire da CHF 1044.- a p.**
Mono o 2 locali invece di CHF 1'668.-

Date:

Bassa stagione:	**Stagione:**
03.01.09 - 06.02.09	07.02.09 - 13.02.09
28.03.09 - 10.04.09	28.02.09 - 27.03.09
18.04.09 - 24.07.09	11.04.09 - 17.04.09
15.08.09 - 09.10.09	25.07.09 - 14.08.09
24.10.09 - 18.12.09	10.10.09 - 23.10.09

Offerta scoperta

Questa offerta comprende:

- 6 pernottamenti (senza servizio alberghiero)
- 6 prime colazioni al buffet
- Ingresso libero ai bagni termali
- Ingresso libero alla sauna / hammam
- Ingresso libero al fitness senza programma istruttore
- 5 ginnastica acquatica
- 1 massaggio 25 min.
- 1 drenaggio linfatico mediante pressoterapia
- 1 idroterapia KNEIPP
- 1 trattamento del viso Paul Scerri 60 min.
- 1 impacco alle alghe
- Accappatoio e sandali da bagno a disposizione

1 settimana a partire da **CHF 948.-** invece di CHF 1'579.-

Voi beneficiate GRATUITAMENTE in più dei seguenti vantaggi:

- **Senza supplemento per alloggio singolo nei mono o 2 locali nord (vista montagna) nella bassa stagione**
- **6 piatti del giorno**
- **1 controllo fisico del corpo**
- **5 sedute di fitball**

PRENOTAZIONE

Les Bains d'Ovronnaz
1911 Ovronnaz / VS
Tel. 027 305 11 00
reservation@thermalp.ch
www.thermalp.ch

Intervista a Monique Sulser, cliente della Banca Raiffeisen Berna

Foto: m.a.d.

«Panorama»: Lei ha investito una parte del suo denaro nel responsAbility Global Microfinance Fund. Come è giunta a questo fondo?
Monique Sulser: Ultimamente la mia consulente finanziaria della Banca Raiffeisen Berna mi ha parlato di questo fondo speciale. Ma conoscevo già il banchiere Muhammad Yunus, detentore del Premio Nobel per la pace 2006, e il suo lavoro da pioniere mi aveva molto colpito. Cercando una banca svizzera che contribuisse a realizzare la filosofia d'investimento di Muhammad Yunus, sono arrivata a Raiffeisen.

Che cosa la affascina di questo fondo speciale, che funziona in base al principio dell'aiuto all'autoaiuto?
Invece di «fare lavorare» il mio denaro su conti svizzeri, questo fondo mi offre la possibilità di metterlo in circolazione in maniera che ne possano approfittare i più poveri e di ricevere per giunta anche un interesse. Per me questa è una tipica situazione win-win. Il piccolo imprenditore che riceve il credito e il piccolo creditore che lo concede sono partner commerciali di pari dignità. Siamo lontani dalla mentalità dell'elemosina: qui si pagano e si incassano gli interessi. Mi sembra un elemento decisivo per il successo di questo sistema.

In generale per lei l'aspetto sociale viene prima di quello finanziario?
Sono due aspetti legati l'uno all'altro, complementari. Coloro che sono capaci di mettere a frutto le loro forze e le loro idee per il proprio vantaggio e per quello altrui, non dovrebbero essere costretti a rimanere nella povertà (senza lavoro) perché non hanno mezzi finanziari.

Cosa si aspetta da questo impegno?
L'opportunità di contribuire a ridurre il divario tra ricchi e poveri.

Se avesse la possibilità di verificare sul posto il finanziamento del sistema della microfinanza, lo farebbe?
No, questo lavoro è di competenza degli specialisti. Ma naturalmente i progetti concreti mi interessano.

Intervista: Pius Schärli

Foto: Amret, Swisscontact

Aiuto all'autoaiuto e (a d.) la banca di un villaggio in Uganda.

si situa attorno al 97 per cento. Un aiuto di questo genere innesca il circolo virtuoso: secondo l'esperienza di responsAbility, l'aumento del reddito delle microimprese rappresenta «una premessa importante per lo sviluppo di intere regioni».

La microfinanza contribuisce pertanto in maniera rilevante alla diminuzione della povertà nei Paesi in via di sviluppo e nei Paesi emergenti.
Ciò dipende dal fatto che i clienti si muovono in un contesto economico ampiamente sganciato dagli andamenti sui mercati mondiali. E di conseguenza anche i rendimenti dei fondi della microfinanza non sono stati trascinati nella bufera che ha investito il mondo finanziario globale.

Lo scorso anno il rendimento del responsAbility Global Microfinance Fund ammontava al 5,11 per cento in CHF (6,44% in USD, 6,88% in EUR).

Interessante possibilità
È ormai dimostrato che di questi tempi investire in simili fondi può essere interessante, sia per i privati che per le casse pensioni e per gli investitori istituzionali. Di una cosa occorre tuttavia essere consapevoli: non ci saranno rendimenti massimi o addirittura da record, ma un solido provento. E un impagabile controvalore sotto forma di plusvalore di natura sociale: un contributo personale alla riduzione della povertà in questo mondo. Considerando che complessivamente gli investimenti effettuati sono nell'ordine dei miliardi, si tratta di qualcosa di più della classica goccia nel mare.

Secondo Urs Dütschler, Product Manager Fondi d'investimento presso Raiffeisen Svizzera, i principali vantaggi per il cliente sono i seguenti: «Fare del bene senza rinunciare a un rendimento. Investire in maniera mirata, invece di limitarsi a un'elargizione, oppure integrare in questo modo i propri contributi a favore dell'aiuto allo sviluppo». Il fondo persegue un incremento del valore reale a lungo termine, è diversificato a livello internazionale e si addice pertanto agli investitori con un orizzonte d'investimento di lungo periodo. Nonostante l'andamento del valore molto positivo dell'ultimo anno, l'investitore deve anche mettere in conto dei cedimenti dei corsi. Le quote possono essere sottoscritte mensilmente, a fine mese. La moneta principale del fondo è l'USD, ma è disponibile anche con copertura valutaria in CHF o EUR. ■ **WERNER KAMBER**

SUGGERIMENTO

Link ai dati relativi al suddetto fondo e ulteriori informazioni sono disponibili sul livepaper di Panorama al sito Internet www.raiffeisen.ch/i/livepaper

POLITICA DEGLI INVESTIMENTI

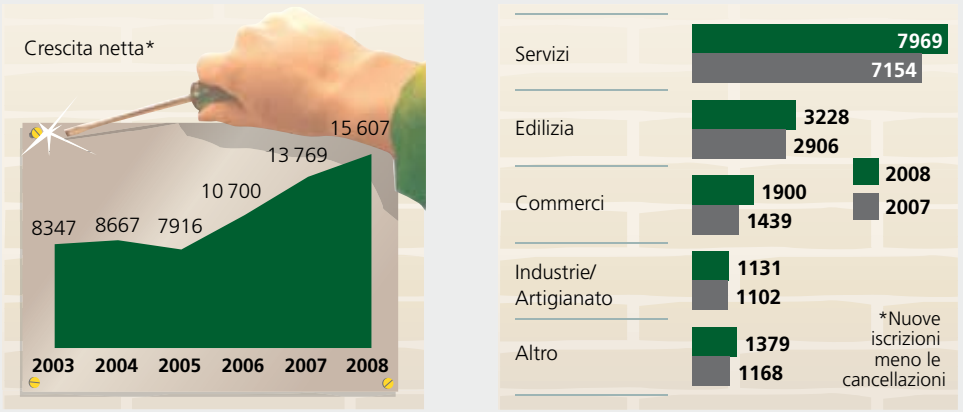
Gli investimenti a reddito fisso restano prioritari

Nel quadro della costante violenta crisi finanziaria ed economica si consiglia di mantenere le azioni marcatamente sottoponderate. I prestiti restano invece ancora interessanti.

I grandi pacchetti di incentivazione emanati dai governi faranno aumentare notevolmente il debito pubblico in tutto il mondo. Nei paesi industrializzati non si giungerà tuttavia ad un'inflazione perché le banche centrali sono indipendenti e obbligate a perseguire la stabilità dei prezzi. In presenza di una ripresa congiunturale i massicci deficit di stato faranno però aumentare il livello dei tassi. In un primo momento agli investimenti a reddito fisso viene assegnata tuttavia ancora una chiara sovraponderazione. Considerando l'attuale e potenziale indebitamento anche per i titoli di stato, diventa sempre più importante un'accurata selezione dei debitori in funzione del rating più elevato. *Dott. Walter Metzler*

GRAFICO DEL MESE

Nuove imprese in Svizzera



Fonte: Creditreform

Nel 2008 sono state fondate 36 861 nuove aziende (un numero mai raggiunto prima) e ne sono state sciolte 21 254, totalizzando una crescita netta pari a 15 607 società (altra cifra record). Il 2008 chiude pertanto una fase di boom durata cinque anni, con la fondazione di oltre 56 000 nuove aziende, preminentemente nei cantoni a bassa fiscalità (OW, AR, SZ, ZG) e generalmente sotto forma di S.a.g.l. Per quanto concerne le cancellazioni, si tratta per il 50% di aziende operative da meno di cinque anni. Questi dati sono rilevati a partire da 1974 dall'Unione svizzera Creditreform, la più grande associazione dei creditori esistente in Svizzera.

LA POSTA DEI LETTORI

Che cos'è la fiscalità del risparmio UE?
Essa garantisce l'imposizione fiscale dei proventi da interessi internazionali all'interno dell'UE e con paesi che sono integrati nel sistema mediante accordi bilaterali – ad esempio con la Svizzera – e riguarda le persone fisiche con domicilio nell'UE. L'attuale fiscalità del risparmio si attesta sul 20%. A partire dal 1 luglio 2011 sarà del 35%. Dalla tassazione sono stati esclusi per un periodo di transizione i cosiddetti «Grandfathered Bonds», ovvero obbligazioni emesse prima del 1 marzo 2001 e non più aumentate a partire dal 1 marzo 2002. Il periodo di transazione dura tuttavia solo fino al 2010. Inoltre la maggior parte di questi «Grandfathered Bonds» scade entro i successivi 18 o 24 mesi. Con l'aumento dell'aliquota e con la fine della fase di transazione la tassazione aumenterà pertanto notevolmente in breve tempo.
Monika Kaufmann

IL NOSTRO CONSIGLIO

Le infrastrutture come opportunità d'investimento

L'entità dei pacchetti congiunturali globali cresce quasi giornalmente. La maggior parte di queste spese dovrebbe confluire in progetti per le infrastrutture. I maggiori beneficiari dovrebbero essere i settori «energia» e «trasporti». Nel settore dell'energia, si pensa soprattutto alla promozione delle energie alternative, nel settore trasporti, tra l'altro, agli investimenti in ferrovie e strade. Le aziende che operano nei settori delle infrastrutture dovrebbero pertanto avere di che rallegrarsi nell'ambito delle misure previste dallo stato.

Il nuovo prodotto Raiffeisen Fonds – Clean Technology si concentra su società che offrono soluzioni e tecnologie innovative per tali progetti infrastrutturali. Il principio d'investimento del fondo si basa su temi che, a causa della crescente industrializzazione e urbanizzazione, devono essere affrontati con urgenza e che sulla scorta dei pacchetti congiunturali statali guadagnano in dinamicità. Il fondo investe pertanto globalmente in società che fanno registrare successi nell'edilizia residenziale progressista, riducendo ad esempio in misura notevole il consumo idrico ed energetico. Ma anche le innovazioni che consentono trasporti e logistica con basse emissioni di sostanze nocive dovrebbero far registrare una forte domanda nei prossimi mesi e anni. Lo stesso vale per acqua ed energia pulita (rinnovabile).

Il fondo offre pertanto una possibilità globale e ampiamente diversificata di beneficiare di progetti per infrastrutture statali. In particolare negli USA, ma anche negli altri paesi, risulta evidente che lo stato per supportare l'economia non intende semplicemente percorrere la strada dei finanziamenti indifferenziati a pioggia. Si inviano e si richiedono infatti anche importanti segnali ecologici. Tutto ciò può significare una grande opportunità a favore di una sostenibilità ecologica a lungo termine. *Claudio Ott*

LIPPER FUND AWARDS 2009

Non c'è due senza tre

Ogni anno, i migliori fondi d'investimento e le migliori società di gestione dei fondi vengono premiati con i «Fund Awards», che sono molto ambiti dagli operatori del settore e offrono agli investitori indicazioni preziose nella scelta dei fondi. In occasione del conferimento dei «Lipper Fund Awards Switzerland 2009» Raiffeisen ha ricevuto ancora una volta preziosi riconoscimenti.

Come già l'anno scorso, l'agenzia internazionale di valutazione di fondi Lipper ha premiato Raiffeisen come miglior «Overall Group Small». In questa categoria di offerenti «minori» concorrono tutti gli operatori che offrono almeno tre fondi azionari, tre obbligazionari e tre misti. La valutazione si basa sulla performance media dell'intera gamma negli ultimi tre anni.

È già la terza volta consecutiva che il Fondo Raiffeisen Futura Swiss Stock viene premiato con il «Lipper Fund Award» nella categoria Azioni Svizzera oltre 5 anni.

Il Raiffeisen Futura Swiss Stock investe in aziende svizzere che si contraddistinguono per una politica particolarmente sostenibile. Questo nuovo riconoscimento testimonia l'eccellenza della performance in un orizzonte temporale di lungo respiro. E il Raiffeisen Futura Swiss Stock non viene semplicemente confrontato con altri fondi d'investimento sostenibili, bensì con tutti i fondi autorizzati in Svizzera che investono in azioni svizzere. È chiaro che la filosofia degli investimenti sostenibili non ha niente da temere nel raffronto con le forme tradizionali d'investimento.

Un riconoscimento è stato assegnato anche al Raiffeisen Fund of Funds «Multi Asset Class».

Il fondo investe globalmente in obbligazioni, azioni e investimenti alternativi, come Funds of hedge fund, immobili e materie prime. Sulla scia della crisi dei mercati finanziari, questo fondo si lascia alle spalle, come peraltro tutti gli altri strumenti d'investimento, un anno estremamente difficile. In questo contesto tanto più importante risulta il conferimento del «Fund Award» come miglior fondo a investimenti misti («Mixed Asset CHF Flexible»), riconoscimento che sottolinea peraltro anche le opportunità a lungo termine dei cosiddetti prodotti Multi Asset Class.

Nemmeno i «Fund Awards» sono in grado di offrire una garanzia contro eventuali delusioni dovute a ragioni di mercato, ma possono indicare quali sono i fondi che nel tempo si distingueranno dagli altri fondi del proprio gruppo comparativo. *Urs Dütschler*

Foto: Thomson Reuters

Il rappresentante Raiffeisen Urs Dütschler (a d.) riceve l' Award da Axel Jester della Thomson Reuters.

MERCATO FINANZIARIO CH

Poca convenienza in borsa, nonostante i ribassi

In febbraio e a inizio marzo le Borse hanno vissuto nuovamente una fase di caduta libera, durante la quale, con le azioni statunitensi, la perdita di corso ha superato tutte le crisi borsistiche del dopoguerra, partendo dai massimi toccati nell'autunno 2007 (circa –55%). Il crollo era stato superiore solo negli anni Trenta, con l'83%. Questo nuovo ribasso è stato provocato dai recenti spaventosi dati su congiuntura e banche. Per quanto riguarda i problemi delle banche,

Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management

continua a non essere chiaro cosa voglia fare in realtà a riguardo il governo statunitense.

Gli analisti finanziari continuano inoltre a rivedere al ribasso le previsioni sugli utili per il 2009 e ciononostante ci si può aspettare che le stime sugli utili subiranno ulteriori riduzioni nei prossimi mesi. Le aspettative sugli utili ancora sempre troppo ottimistiche indicano che la valutazione delle borse, misurata ad esempio sul rapporto prezzo/utili, sia in realtà meno attraente di quanto non risulti a prima vista. L'ulteriore correzione al ribasso degli utili previsti e la persistenza di indicatori congiunturali costantemente negativi impediranno un'inversione di tendenza sui mercati azionari.

Anche sul mercato immobiliare americano – punto di partenza della crisi finanziaria mondiale – il calo dei prezzi si è ulteriormente accentuato, continuando a pesare su banche e mercati azionari.

www.sdb.biz

120 di questi giorni

Acerbis - Arper - Arketipo - Artemide - Axel Meise - Barovier & Toso - BPA - Cattelan - Ceccotti Collezioni - Creazioni - Dedon - De Sede - Elite - Erba Camere Ragazzi - Feg - Fiam - Flos - Flou - Fontana Arte - Former - Foscarini - Frau - Gallotti & Radice - Goppion - Hülsta - Interprofil - Kartell - La Palma - Magis - Matteo Grassi - MDF - Minotti - Molteni - O'Luce - Poliform - Poltrona - Reflex - Rimadesio - Riva 1920 - Roda - Rolf Benz - Royal Botania - Seetal - Seven - Sitag - Stressless - Team 7 - Team by Wellis - Terzani - Tonelli - Triconfort - Varenna - Vitra - Ycami - Zanotta - Zoom

Martedì-venerdì 09.00-12.00 /13.30-18.30
Giovedì aperto fino alle 21.00
Sabato aperto fino alle 17.00

1989 - 2009 20 ANNI A S.ANTONINO

1889 - 2009 120 ANNI IN TICINO

Avete tempo sino al 31 luglio 2009 per la promozione dei 120 anni.

Gli sconti del Giubileo sono pronti per permetterti un acquisto anche adesso.

Prima passa da Delcò.

DELCÒ MOBILI

MONEYmix, prima risparmiare e poi spendere

Un terzo dei nostri giovani è indebitato per un importo medio di 500 franchi. Un dato allarmante. Raiffeisen ha reagito lanciando il progetto MONEYmix che insegna ai giovani come gestire un budget, contribuendo attivamente ad arginare il fenomeno dell'indebitamento giovanile.

Foto: Felix Maurhofer

Dominic Hurni ha seguito il corso MONEYmix ed ha poi trasmesso alla sua classe le conoscenze acquisite durante tre giorni e mezzo di formazione.

In Svizzera l'offerta di consulenza in materia di debiti e di amministrazione di un budget è molto ampia, ma il tema dell'indebitamento giovanile rimane comunque di scottante attualità. In genere si ricorre infatti alla consulenza troppo tardi, quando il ragazzo o la ragazza sono già caduti nella trappola dei debiti. Il progetto MONEYmix (www.moneymix.ch) ha invece un'azione preventiva e si propone di insegnare ai giovani ad avere un rapporto equilibrato con il denaro, ancora prima dell'entrata nel mondo del lavoro. Finora i programmi didattici della scuola media non prevedono infatti alcun insegnamento in materia di gestione delle finanze.

Le Banche Raiffeisen di Berna aprono la strada

Il progetto MONEYmix, unico nel suo genere nella forma attuale, si deve all'iniziativa delle 25 Banche Raiffeisen del Canton Berna. L'obiettivo è impartire una formazione di consulenti in materia di budget ad alcuni giovani selezionati, che a loro volta trasmetteranno le conoscenze acquisite ai compagni di classe, contribuendo in tal modo a diffondere un rapporto equilibrato con il denaro. «La particolarità del progetto è il suo approccio integrale, che approfondisce anche i temi correlati e tratta aspetti psicologici, come il comportamento di consumo e le dipendenze», spiega Monika Kitsao, responsabile del progetto MONEYmix e del marketing della Banca Raiffeisen Regione Uetendorf-Thun. Un aspetto che i partecipanti hanno dimostrato di apprezzare in maniera particolare. Troppo spesso si tende infatti a privilegiare solo un approccio unilaterale.

Lo scorso ottobre 32 allievi e allieve delle medie del Canton Berna hanno frequentato il corso di 3 giorni e mezzo a Frutigen, dove hanno acquisito le competenze necessarie per tornare

Asciugatura del bucato SECOMAT – un'opera da pioniere della Krüger!

La perfetta asciugatura del bucato nella casa uni- e plurifamiliare!

SWISS TESTING STS 179
Misurazioni effettuate dal Servizio di prova accreditato RVC (HP-06549) presso la HTA Lucerna

Il SECOMAT non asciuga con il calore, ma sottraendo delicatamente l'umidità ai panni a temperatura ambiente. Rispetto ad altri sistemi di asciugatura, consuma solo una frazione d'energia. Il vostro bucato diventa morbido e carezzevole e la casa rimane sempre perfettamente asciutta. Non a caso il SECOMAT è il n. 1 sul mercato svizzero.

Effetto risparmio garantito: gli asciugabucato SECOMAT sono classificati nella migliore classe di efficienza energetica A.

>Prosciugamento dei danni dell'acqua
>Localizzazione di perdite
>Prosciugamento e riscaldamento di cantiere
>Termoregolazione in tendoni
>Asciugatura del bucato
>Deumidificazione dell'aria
>Climatizzazione
>Purificazione dell'aria
>Umidificazione dell'aria
>Riscaldamento ad aria calda

Krüger + Co. SA
Telefono 0848 370 370
info@krueger.ch

>Degersheim >Dielsdorf >Forel
>Frauenfeld >Gordola >Grellingen
>Lamone >Meyrin >Münsingen
>Oberriet >Rothenburg >Rothrist
>Samedan >Sciaffusa >Steg
>Wangen >Weggis >Zizers

KRÜGER

www.krueger.ch

Intervista a Dominic Hurni, allievo della classe 8B delle scuole medie di Frutigen ed esperto di budget MONEYmix

«Panorama»: Cosa ti ha indotto a partecipare a questo progetto?
Dominic Hurni: Penso che l'indebitamento giovanile sia un tema molto interessante e importante. Mi è anche piaciuta la prospettiva di insegnare qualcosa ai miei compagni e di essere per una volta maestro invece che allievo.

Sotto certi aspetti, il corso ti ha per così dire «illuminato»?
Non sapevo che la pubblicità fosse tanto costosa e che potesse influenzare a tal punto il comportamento dei consumatori. Mi ha inoltre sorpreso l'alto numero dei giovani indebitati. Ovviamente sapevo che molti studenti chiedono ai loro compagni denaro in prestito e che poi hanno difficoltà a restituirlo. Ma finora non mi ero reso conto veramente della gravità del problema.

Facendo un bilancio, secondo te il corso è servito?
Sì. In questi 3 giorni e mezzo ho fatto numerose esperienze importanti per il mio futuro e ho imparato a gestire il denaro a mia disposizione. Si tratta di conoscenze che mi serviranno anche dopo. Successivamente, la mia lezione alla classe

Foto: m.a.d.

è stata seguita con molto interesse e i feedback dei compagni sono stati positivi.

Intervista: Fabienne Beer

Bernhard Zaugg, direttore dell'Ufficio risanamento debiti dell'Oberland bernese, è anche autore del materiale didattico per i giovani.

in classe e trasmettere ai loro compagni le loro conoscenze sul tema della gestione del denaro. Con questo procedimento sono già stati sensibilizzati circa 600 giovani.

Una rosa per MONEYmix
Il progetto MONEYmix ha suscitato grande interesse nella regione di Berna e anche oltre i confini cantonali. Monika Kitsao è orgogliosa di questo successo: «Abbiamo perfino ricevuto la Rosa della settimana dalla rivista Schweizer Illustrierte». Si tratta di un premio che riconosce l'impegno delle persone che hanno realizzato qualcosa di socialmente utile. Oltre all'eco positiva dei media, pure i feedback dei partecipanti sono stati molto lusinghieri.

Anche Sarah Wenger – allieva delle medie di Frutigen e partecipante al corso – è convinta dell'utilità del progetto. Gli insegnanti d'altro canto hanno espresso la loro soddisfazione per il contributo di Raiffeisen in relazione al tema dell'indebitamento giovanile, considerato che il programma didattico ufficiale non lascia molto spazio per trattare a fondo la materia. Date queste premesse, il prossimo autunno il corso sarà tenuto per la seconda volta.

Raiffeisen promuove valori dimenticati
Il progetto MONEYmix è però molto altro ancora. Bernhard Zaugg, direttore dell'Ufficio risanamento debiti dell'Oberland bernese puntualizza: «Prima risparmiare e poi spendere è un atteggiamento di fondo che la nostra società sembra aver progressivamente dimenticato. MONEYmix aiuta le nuove generazioni a riscoprire tali valori, insegnando loro a gestire il denaro in maniera accorta». Un argomento ribadito anche da Mario Dietsche, consulente Concezione del marchio presso Raiffeisen Svizzera: «Con questo progetto cerchiamo di dare un efficace contributo etico alla società. Anche i nostri servizi destinati alla gioventù concorrono a prevenire l'indebitamento giovanile». Un esempio: la pratica PrePaid MasterCard permette di spendere solo la quantità di denaro precedentemente caricata sulla carta. Funziona secondo lo stesso principio del Natel easy. Un'altra novità è inoltre il fatto che con la carta Maestro non è più possibile prelevare più denaro di quanto è depositato sul conto e ciò permette al giovane di mantenere sempre il controllo del proprio budget. Il progetto sarà presto offerto anche in altre regioni della Svizzera.

■ **FABIENNE BEER**

go4free, il conto per la gioventù di Raiffeisen

Raiffeisen pone l'elemento umano al centro, soprattutto nel caso dei giovani. Il pacchetto per la gioventù go4free offre numerosi vantaggi ai titolari del conto.

1. **Interessi superiori, nessuna spesa, estratto conto mensile**
   Con il conto per la gioventù go4free risparmiare è particolarmente conveniente: grazie al tasso preferenziale, il conto gode di una remunerazione superiore e i pagamenti, gli ordini permanenti, ecc. sono per lo più esenti da spese.
2. **Maggiore mobilità con la carta Maestro gratuita e l'e-banking**
   La carta Maestro Raiffeisen permette di prelevare contante dai bancomat in tutto il mondo, 24 ore su 24. Con l'e-banking di Raiffeisen l'utente ha accesso al proprio conto in ogni momento, tramite PC o Mac.
3. **La fedeltà è premiata!**
   Raiffeisen offre esclusivi premi fedeltà:
   - > Abbonamento Binario 7 a soli CHF 69.– anziché CHF 99.–.
   - > Biglietti a metà prezzo per la Big Final di domenica 27 settembre 2009 alla Landiwiese di Zurigo e possibilità di acquistare i biglietti per altri interessanti eventi
   - > Fino al 30% di sconto su efficienti prodotti HP
   - > CHF 30.– di riduzione per un nuovo NATEL® in combinazione con un abbonamento xtra-liberty Swisscom
   - > Musica gratuita sul portale online www.flatster.com

Ulteriori informazioni sono disponibili presso la Banca Raiffeisen di fiducia oppure sul sito www.raiffeisen.ch/go4free.

SCHULER
AUKTIONEN
25 anni

Stimiamo e vendiamo all'asta
i vostri oggetti singoli e collezioni d'arte

25 anni di esperienza Le garantiscono
un servizio professionale:

Consulenza, Valutazioni,
Dissoluzioni d'eredità,

I nostri esperti saranno lieti di rispondere alle
vostre domande: 043 399 70 10.

Esposizione: 6 - 9 giugno 2009 / Asta: 15 - 19 giugno 2009

SCHULER AUKTIONEN - SEESTRASSE 341 - 8038 ZÜRICH
info@schulerauktionen.ch - www.schulerauktionen.ch

tuffi e spruzzi in acqua limpida!

Piscine Spa Saune
casapool
Sagl

6986 Curio - Tel. 091 606 53 86 - Fax 091 606 87 20
www.casapool.ch - info@casapool.ch
Orari: lunedì - sabato 08:00 -12:00 o su appuntamento

6512 Giubiasco - Negozio/esposizione - Via Olgiati 9c - Tel. 076 366 53 86
Orari dal 01.10 al 31.03: giovedì 16:00-19:00 - sabato 09:00-12:00
Orari dal 01.04 al 30.09: lu-sa 09:00-12:00 - giovedì 16:00-19:00

edimen.ch

KORSIKA 37258-06
Fr. 99.90

1665-05

ara
made for men
PAN 11004-02
Fr. 120.-

ara
made for men
TOM 10201-01
Fr. 89.90

Arex AG · Seestrasse 49 · CH-6052 Hergiswil
Tel.: 041/6324030 · Fax: 041/6324039 · info@arex.ch · www.ara-shoes.com

Le scarpe
che fanno per *me*

vendita riservata al commercio
professionale di calzature

ara

Un modello vincente

Nel corso del 2008 Raiffeisen ha consolidato la sua posizione di terzo Gruppo bancario in Svizzera. Per la prima volta, i fondi della clientela e i prestiti ipotecari hanno superato la soglia dei 100 miliardi di franchi. Nonostante il difficile contesto economico, con un utile lordo di 883 milioni di franchi il Gruppo ha conseguito il quarto miglior risultato della sua storia.

Foto: Rémy Steinegger

«Nonostante le difficoltà dell'attuale contesto economico, il modello aziendale di Raiffeisen si è dimostrato vincente», ha dichiarato Romano Massera, direttore della sede di Bellinzona di Raiffeisen Svizzera, in occasione della conferenza stampa sul bilancio del Gruppo Raiffeisen. Nel 2008 158 000 nuovi clienti e 105 000 nuovi soci hanno scelto Raiffeisen. Per la prima volta Raiffeisen è arrivata così a contare più di 1,5 milioni di soci ed oltre 3,2 milioni di clienti. Nel settore retail sono affluiti 11,6 miliardi di franchi netti di nuovi fondi. Il totale dei fondi della clientela è salito a 104,1 miliardi di franchi (+10,6%). Il Gruppo Raiffeisen ha così consolidato la sua posizione confermandosi come «terza forza» nel mercato bancario svizzero, ha sottolineato Massera.

Forte crescita nel settore dei prestiti

Circa due terzi dei nuovi fondi della clientela sono affluiti nuovamente ai soci sotto forma di prestiti che, nel 2008, sono cresciuti di 7,1 miliardi, raggiungendo così un totale di 108,6 miliardi di franchi (+7%). Le ipoteche, per un totale di 101,4 miliardi di franchi, hanno rappresentato la quota più importante dei prestiti; il loro aumento nel 2008 è stato di 7,1 miliardi (+7,6%), superando così per la prima volta la soglia dei 100 miliardi di franchi. «Possiamo affermare – ha detto Massera – che questo successo non è da attribuire alle difficoltà degli altri».

Oltre 450 nuovi posti di lavoro

I costi di esercizio sono cresciuti di 111 milioni di franchi (+8,3%), portandosi a 1,4 miliardi di franchi. Nel 2008 il Gruppo Raiffeisen ha creato più di 450 nuovi posti di lavoro, di cui una buona parte presso le Banche Raiffeisen nel settore della consulenza alla clientela.

Il Gruppo Raiffeisen comprende 367 Banche con 1151 sportelli bancari. Massera ha annunciato che è allo studio di Raiffeisen Svizzera l'apertura nei prossimi anni di circa 40 nuovi sportelli, soprattutto nei grandi agglomerati. Anche nel settore clientela aziendale Raiffeisen punta ad un'ulteriore espansione, ampliando la gamma di prodotti e creando nuovi centri di competenze a Zurigo, Bellinzona e Berna.

Avanti così

Grazie alla grande costituzione di utile il capitale proprio a fine 2008 ha raggiunto gli 8 miliardi di franchi, registrando un aumento del 7,8% rispetto all'esercizio precedente e superando di gran lunga i requisiti giuridici; il grado di copertura dei fondi propri è pari al 236%.

Massera ha concluso affermando che: «Anche nel 2009 Raiffeisen vuole crescere al di sopra del mercato. L'anno è cominciato bene. L'afflusso di nuovi fondi si mantiene a livelli immutati e costante. Oltre a cercare di acquisire nuovi clienti, Raiffeisen intende moltiplicare gli sforzi per assistere al meglio clienti e soci attuali. A questo scopo, Raiffeisen ha investito per incrementare il numero dei suoi consulenti alla clientela».

Bene anche nella Svizzera italiana

Dopo aver illustrato il sistema di remunerazione del Consiglio di amministrazione e della Direzione di Raiffeisen Svizzera (cfr. «Panorama» 1/2009), l'avv. Mario Verga, presidente della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano, ha tirato le somme del 2008. «Il trend positivo, per le 40 Banche affiliate alla nostra Federazione, è proseguito anche l'anno scorso. Con orgoglio abbiamo raggiunto nel primo trimestre del 2009 la soglia del 100 000.mo socio. A Brissago e nel centro di Locarno sono state aperte due nuove filiali. Per quanto riguarda le sponsorizzazioni, siamo fieri di sostenere i campionati del mondo di ciclismo che si terranno a settembre a Mendrisio».

L'avv. Verga ha poi passato in rassegna le cifre chiave del bilancio 2008 che evidenzia un totale di 9,214 miliardi di franchi (+9,2%). I prestiti alla clientela sono aumentati del 7,7% raggiungendo i 7,85 miliardi. Anche i prestiti ipotecari hanno registrato una crescita del 8,5% arrivando alla quota di 6,803 miliardi. Balzo in avanti del 10,6% pure per i fondi della clientela che chiudono a 7,149 miliardi. La Federazione Ticino e Moesano ha concluso il 2008 con un utile lordo di 61,305 milioni di franchi (–6,2%). ■ **LORENZA STORNI**

«il mia nuova vista.»

Küng Sauna conquista lo spazio in cui si vive. Grazie alla qualità straordinaria, all'innovazione e al know-how raggiungiamo gli standard più elevati e realizziamo oggetti di design unici. Per voi. Swiss Made.

Venite a conoscerci a Wädenswil, alla nostra esposizione di 800m², oppure online.

+41 (0)44 780 67 55
kuengsauna.ch

küngsauna
SWISS MADE

Vivi la tua casa... fuori casa.

HOUSE & GARDEN
FRUBAU

Via San Michele 64 - CH-6987 Caslano - Tel. 091 600 99 10
orari esposizione: gio-ve-sa 9:00-17:00

www.frubau.ch

stierlin

L' IMPRONTA DEL TUO STILE

CENTRO DI GIARDINAGGIO
FLORICOLTURA E VIVAI

- ALBERI E ARBUSTI
- FIORI IN VASO
- PIANTE DA FRUTTA
- PIANTE ACQUATICHE
- PIANTE DA INTERNO
- ANTIPARASSITARI
- CONCIMI
- VASI E CASSETTE

Certificato ISO 9001

Jardin Suisse Ticino

ALBERTO STIERLIN - 6933 MUZZANO, VIA PIODELLA 18
TEL. 091 967 12 68 • FAX 091 966 24 17
www.albertostierlin.ch • info@albertostierlin.ch

MISTER OPTIC
L'ottico Amico

6500 BELLINZONA
Viale Stazione 11
091 826 43 44

6850 MENDRISIO
Via Stefano Franscini 10
091 646 06 60

Foto: m. a d.

Ducati d'oro Raiffeisen per la famiglia più numerosa!

Mancano pochi giorni al Walking Lugano: una manifestazione per tutti, grandi e piccini, uomini e donne, sportivi allenati e coloro che vogliono riscoprire il piacere del movimento. Ognuno trova il percorso che meglio gli si addice: 18,6 km con la sfida della salita fino al Monte Bré, 10,6 km panoramici e 6,6 km per una piacevole camminata in compagnia o con la famiglia. E quest'anno vi è appunto per le famiglie una sorpresa particolare: ducati d'oro per il nucleo familiare più numeroso!

Pronti, partenza, via!

Nel corso della manifestazione i dirigenti di Raiffeisen Lugano premieranno la famiglia – genitori e figli – più numerosa iscritta a Walking Lugano, con tanti ducati d'oro quanti saranno i membri della famiglia annunciatisi spontaneamente agli organizzatori entro i termini ufficiali del 25 marzo tramite polizza e entro il 31 marzo tramite internet. Un premio simpatico che Raiffeisen, sponsor principale del Walking, desidera offrire alle famiglie che scelgono una manifestazione come il Walking per una domenica all'insegna dello stare insieme facendo sana attività.

Gran Premio dei Folletti, una festa per i bambini

Dopo 14 anni è sempre grande l'entusiasmo di grandi e piccini e non da ultimo degli organizzatori – ben una trentina di volontari che fanno parte dell'Animation Ski Team – per il Gran Premio dei Folletti. L'ultima delle 4 gare in calendario si è svolta l'8 marzo con il Parallelo Carving Day ad Airolo, mentre il clou è stato il 15 febbraio a Campo Blenio, dove lo sponsor Raiffeisen, grazie all'impegno del membro della Federazione Oscar Toscanelli e dei suoi collaboratori, ha presenziato con un gazebo per la distribuzione di cappellini di swiss-ski, palloncini e dolciumi per la gioia dei ben 260 bambini dai tre ai dieci anni che hanno preso parte alle gare portandosi a casa una splendida coppa. Il Gran Premio dei Folletti è nato da un'idea di Moreno Neri insieme ad un gruppo di famiglie, per creare un momento di ritrovo con i bambini e un punto di promozione dello sci per i piccoli, che poi passano alle gare della Federazione, preparando il terreno agli atleti del futuro. Basti pensare che la famiglia Gut è stata tra le prime a partecipare, con l'allora piccola Lara che ha fatto tutte le gare delle prime edizioni, seguita dal fratello Ian, anche lui un grande talento dello sci.

Foto: m. a d.

Felice di aver vinto un trofeo.

Nuovo CD di musica ticinese

Si intitola «Ricordi in melodia», contiene 15 brani inediti in italiano e in dialetto, i cui autori sono il compositore e paroliere Valerio Bianchi e il paroliere dialettale Uberto Bustelli. Le canzoni sono arrangiate ed interpretate dal trio «Tri per dü».

Il CD – che gode del sostegno della Banca Raiffeisen Coldrerio – propone un coraggioso ritorno alla musica popolare. Alcuni brani rievocano episodi del nostro passato o decantano le particolarità, le usanze e le bellezze del nostro Ticino. Uno dei pezzi in dialetto «Vöia da vinc» è dedicato all'exploit di Lara Gut a St. Moritz lo scorso anno.

In copertina il trio «Tri per dü».

Il CD non è in vendita nei negozi di dischi ma può essere richiesto direttamente agli autori Valerio Bianchi (tel. 091 646 36 43) e Uberto Bustelli (tel. 091 859 10 46).

Le donne fanno... centro al Trofeo Raiffeisen PAC

In totale sono stati 50 gli atleti che hanno dato vita alla prima edizione del «Trofeo Raiffeisen Pistola 10 m», che si è tenuto a Torre, in Val di Blenio, grazie al sostegno della Banca Raiffeisen di Olivone. Le gare sono state dominate da due donne: nella categoria Juniores ha vinto Lisa Strozzi che, fino alla ultime battute ha rivaleggiato con Simone Wagner. Alla fine l'ha spuntata la Strozzi che, con 496.7 punti, si è aggiudicata il primo trofeo Raiffeisen pistola 10 m e il premio di 100 franchi in carte corona.

Nella categoria Elite (attivi) dopo le qualifiche – alle quali hanno partecipato 33 attivi – la favorita era un'altra biaschese, la ventitrenne Lorenza Caprara. Al termine della finale ad eliminazione Lorenza ha vinto la prima edizione del Trofeo Raiffeisen con complessivi 156.9 punti e il primo premio di 350 franchi offerto dalla sede di Olivone. Dietro di lei si sono piazzati Flavio Esposito e Claudia Caduff.

Tutti in posa per la prima edizione del Trofeo Raiffeisen PAC: da sin. Edy Ramelli (capo concorso), Alan Piantoni (Banca Raiffeisen Olivone), Flavio Esposito (2.), la vincitrice Lorenza Caprara, Claudia Caduff (3.) e Oviedo Marzorini (presidente FTST).

Foto: m. a d.

Foto: m.a.d.

Un'immagine della passata edizione.

Profumi & Sapori in maggio alla Cima Norma

La quarta edizione della rassegna «Profumi & Sapori» si terrà dal 20 al 24 maggio nel «Salone del terroir ticinese» alla Cima Norma di Dangio-Torre. L'obiettivo dichiarato dagli organizzatori è quello di raggiungere la cifra record di 20 000 visitatori durante i cinque giorni espositivi che permetteranno di visitare alcuni atelier per avvicinarsi al profumo del vino e al gusto dei cibi. Lo scopo di questa manifestazione – sostenuta tra gli altri anche da Raiffeisen – è quello di mantenere vivo il piacere di due sensi, il gusto e l'olfatto, senza dimenticarne un terzo, la vista. La rassegna, oltre che offrire ospitalità ad una cinquantina di espositori, garantirà concerti, proiezioni e spettacoli teatrali. Ospite ufficiale dell'edizione 2009 sarà la regione Malcantone , cui si aggiungeranno la Surselva, il comune di Uetikon, la Conferenza agroalimentare del Canton Ticino, GastroTicino, nonché le scuole medie di Acquarossa. Rispetto al passato gli organizzatori hanno voluto conferire un valore aggiunto inserendo tra aprile e maggio alcune gite in Valle di Blenio (19 aprile Sentiero del Vino; 26 aprile Sentiero delle Erbe; 3 maggio Sentiero delle Castagne; 10 maggio Sentiero dell' Agriturismo; 17 maggio Sentiero del Formaggio; 24 maggio Sentiero Naturalistico) accompagnate da persone esperte. Sarà dedicata attenzione anche agli animali con un corteo che è previsto giovedì 21 maggio alle 10.30 nei pressi della ex fabbrica di cioccolato.

Per informazioni: Blenio Turismo, 6718 Olivone, tel. 091 872 14 87, e-mail: info@profumiesapori.ch. Al sito internet www.profumiesapori.ch potete consultare il programma completo della manifestazione con orari e appuntamenti vari.

Un campionato del mondo unico!

Il 16° Campionato del mondo dei «tracassets» – veicoli viticoli tipicamente vodesi – si terrà sabato 25 aprile a Epesses. La manifestazione è sostenuta dalla Banca Raiffeisen Lavaux.

Questi divertenti mezzi di trasporto e i loro piloti vengono valutati per l'originalità in vista dell'attribuzione del Gran Premio della decorazione. La corsa si svolge in due manches di velocità attraverso lo stretto sentiero di Creyvavers. La seconda manche termina con una gimcana che si tiene sul parcheggio del villaggio dove, fino a notte inoltrata, avrà luogo una festa con animazione, bar, raclette a gogò e concerto live.

Foto: m.a.d.

Il primo Campionato del mondo ha avuto luogo negli Anni 60 sulla Piazza d'Armi di Cully. Dagli Anni 70 si tiene a Epesses ogni due anni. *(mors)*

10° Säntis Classic: festa su due ruote per tutta la famiglia

Foto: Steffen Müssiggang – www.radsportphoto.de

Il fine settimana dal 13 al 14 giugno 2009, a Weinfelden e dintorni si tiene la decima edizione del Säntis Classic. I circa 1000 partecipanti hanno solo l'imbarazzo della scelta: sotto la guida di esperti, pedaleranno – divisi in gruppi a seconda delle capacità individuali – lungo l'apprezzato tour del Säntis Classic da Weinfelden all'Appenzello, che culminerà a Schwägalp (130 km/1740 m s.l.m.). I partecipanti alla maratona ciclistica percorrono una tratta di 200 km e 2000 metri di dislivello. I ciclisti senza ambizioni agonistiche scelgono invece il tour delle mele («Öpfel tour») oppure lo «slow tour». Quest'ultimo non ha grandi dislivelli, ma tocca diversi punti d'interesse paesaggistico e non prevede alcuna quota d'iscrizione.

Il sabato sera si festeggiano i «10 anni del Säntis Classic», con musica dal vivo ed entrata libera. Ulteriori informazioni sulla manifestazione e sui diversi gruppi di categorie al sito www.saentis-classic.ch, dove è possibile iscriversi direttamente.

Il Säntis Classic prevede la partecipazione di atleti famosi come ad esempio Bruno Risi, Beat Breu o Albert Zweifel. Inoltre vetture d'accompagnamento, servizio tecnico, vitto completo, servizio massaggi e distribuzione alla partenza di un pacchetto regalo con generi di conforto, completano l'offerta. La Banca Raiffeisen Regio Weinfelden è da anni tra gli sponsor patrocinatori. *(dm/nh)*

Sport e divertimento in una cornice paradisiaca.

säntis classic

La nuova Yaris.
Semplicemente geniale.

TOYOTA

Yaris 1.33 «Linea Luna», 100 CV,
5 porte, a partire da CHF 23'200.–*.

Chiedete una prova su strada sulla nuova Yaris! Yaris è un universo di creatività senza limiti. Nei modelli a 3 o a 5 porte la Yaris, con il suo sistema brevettato Toyota Easy-Flat, modulare e flessibile, intelligenti soluzioni all'avanguardia, un comfort di guida che entusiasma e caratteristiche di sicurezza che non lasciano nulla al caso, è sempre l'auto ideale per chi ama dare ampio spazio alla libertà e alla naturalezza. Yaris 1.33, Linea Terra , 3 porte, a partire da soli CHF 21'400.– *. Prezzo netto non vincolante.

yaris.ch

l'agenzia TOYOTA per il Malcantone
Garage Boschetti
Serocca d'Agno
091 605 33 30
www.garageboschetti.ch
Today Tomorrow Toyota

Finestre in PVC

Persiane in alluminio Vetrate per balconi Giardino d'inverno

centro profi! Contone

L'associazione edilizia d'artigiani.
Visitate la nostra esposizione permanente.

Sicurezza contro furti

Mandatemi dei prospetti .....

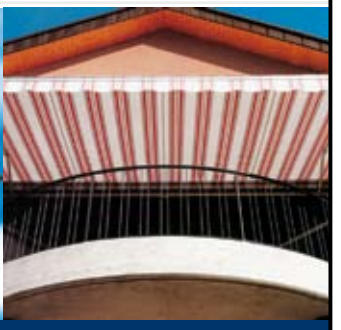
.....

biberbau
Castoro SA 6594 Contone

Tel. 091 859 13 24
Fax 091 859 20 14
www.castoro.ch

Ci sono modi
più comodi
per proteggersi
dal sole.

Tende da sole.



REGAZZI

REGAZZI SA · CH-6596 Gordola · Tel. +41 (0)91 735 66 00 · www.regazzi.ch · info@regazzi.ch

Un progetto etico a... canestro!

La SAV Vacallo non ha davvero bisogno di presentazioni. Ma oltre a collezionare brillantissimi risultati sportivi, da alcuni anni a questa parte si distingue anche per una missione in favore della gioventù del Mendrisiotto e sostenuta da Raiffeisen, fondata sul principio dello sport come veicolo di formazione ed educazione per i giovani. Si tratta del Progetto etico, promosso dal presidente Luigi Barattolo e dall'imprenditore luganese Umberto Giovine, che ne è stato l'ideatore.

L'incontro tra Barattolo e Giovine è stato decisivo per la nascita del progetto, che ha visto la luce nell'ottobre del 2007 con la costituzione del Comitato etico formato dalla psicologa Monica Frigerio, da Roberto Sandrinelli, un responsabile del Dipartimento Sanità e socialità, da Orazio Zannoni che vanta oltre 40 anni di militanza nel mondo del basket, e dalla coordinatrice Alessandra Crivelli.

L'obiettivo del progetto etico è quello di gestire la missione dello sport come ponte ideale tra famiglia e scuola, come aiuto per crescere i ragazzi secondo forti e precisi valori morali. Valori fondamentali non solo per i giovani giocatori, ma anche per gli allenatori, per i genitori e ovviamente per le tifoserie nell'ottica di promuovere un'etica all'interno di uno sport di squadra sano, popolare ed economico, in due parole alla portata di tutte le famiglie. Lo sport per i bambini e ragazzi in una delicata fascia di età non è inteso solo come attività fisica, ma anche e soprattutto come momento di formazione, coesione ed educazione, rispettando i tempi di maturazione dei giovani ed evitando ad esempio di introdurre troppo presto l'aspetto agonistico, spesso fonte di frustrazione per i piccoli. La SAV annovera 11 squadre, 240 bambini e un coinvolgimento dal Ponte di Melide a Chiasso e gli obiettivi del progetto etico si suddividono per fasce d'età:

> Fino agli 11 anni: opportunità di svago, prevalenza dell'aspetto ludico; pallacanestro come gioco di gruppo, educazione al rispetto di compagni, genitori e adulti
> Dai 12 ai 16: sana attività sportiva: il gioco diventa sport e all'educazione si affianca un «sano agonismo»
> Dai 17 in avanti: preparazione alla professione, dove la pallacanestro diventa sport puro e per i giovani si apre la possibilità di una formazione sportiva e scolastica.

Il progetto etico della SAV nasce in controtendenza al fenomeno della violenza giovanile e del disagio che spesso accompagnano gli adolescenti per motivi che vanno dalle semplici incertezze legate alla crescita e all'affermazione della propria personalità, alle difficoltà scolastiche o ai problemi in famiglie sempre meno unite. «Inoltre il mondo degli adulti pretende veramente tanto, a volte troppo dai ragazzi – afferma la psicologa Monica Frigerio, membro del Comitato etico – Gli obiettivi sono sempre più alti, i tempi sempre più stretti e non tutti ce la fanno. Il progetto etico, unico nel suo genere, vuole essere una risposta concreta e i ragazzi reagiscono in modo positivo.» Ad esempio facendo seguire gli allenamenti dei piccoli dai giocatori della prima squadra. «Per loro siamo un esempio, costituiamo uno stimolo a dare il meglio di sé», dicono i giocatori Manuel Raga e Nicola Dacevic. Il comitato etico ha pure in programma una serie di incontri con le tifoserie per insegnare a tifare «per» e non «contro». Ma come vivono gli allenatori il progetto etico?

Rodrigo Pastore, allenatore della prima squadra della SAV Basket, parla di un approccio serio. «Per un allenatore il sogno è quello di trasmettere le proprie esperienze non solo come giocatore ma anche come persona, fornendo ai giovani un esempio di vita. Magari per insegnare a non rifa-

Foto: Stockimgae, B&S

www.photolocatelli.ch

Per la SAV Vacallo lo sport è un ponte ideale tra famiglia e scuola e un aiuto per crescere i ragazzi secondo forti e precisi valori morali.

re gli stessi errori. Il Progetto etico è una strada parallela, in collaborazione con la famiglia e la scuola. Dalla nostra noi abbiamo però la marcia in più dello sport, che è un veicolo eccezionale. Trasmettere determinati valori attraverso lo sport è più facile. Lo sport educa alla disciplina, all'etica, insegna a gestire una sconfitta, a restare con i piedi per terra dopo un trionfo, a giocare di squadra, a subordinare gli interessi personali a quelli del gruppo per il raggiungimento del risultato. Sono valori che i ragazzi porteranno sempre con sé, anche se non diventeranno necessariamente campioni di basket, ma potenzialmente campioni nella vita». ■ **DANIELA GREUB**

L'esperienza di Matyas Cavadini, direttore Raiffeisen del Basso Mendrisiotto, promotore della sponsorizzazione in seno al gruppo Mendrisiotto e alla Federazione, e papà di giovani giocatori

«Panorama»: Come genitori in che modo siete coinvolti per la condivisione degli obiettivi?

Matyas Cavadini: Da ex sportivi con discreti risultati a livello nazionale, mia moglie ed io siamo convinti che lo sport possa contribuire a forgiare il carattere di un giovane: il fatto di aver sperimentato in prima persona queste emozioni ci permette di comprendere meglio gli stati d'animo dei nostri ragazzi e di sostenerli nei momenti di difficoltà, senza eccedere nelle aspettative o interferire direttamente nell'attività.

La formalizzazione di questi obiettivi in un codice di condotta promossa dal progetto etico della SAV ci permette, quali genitori, di scegliere di aderire al programma e divenire parte attiva dello stesso in un ambiente che permette e richiede la partecipazione dei genitori, a seconda della disponibilità e delle possibilità di ognuno e che promuove l'attività senza esasperazione della prestazione. Nella nostra famiglia questi riferimenti non mancavano, tuttavia l'entusiasmo per la SAV e la consapevolezza che notiamo nei nostri figli è certamente frutto della coerenza dei messaggi che ricevono a casa, a scuola e in palestra.

Quali sono i motivi che hanno portato Raiffeisen, già vicina alla SAV, ad incrementare il suo sostegno a favore del progetto etico?

Ogni Banca Raiffeisen mette al centro del suo agire l'uomo e il benessere delle persone. Rientra nel codice genetico del nostro istituto sostenere i nostri giovani e le iniziative che diffondono valori positivi quali quelli iscritti nel progetto etico. In tempi non sospetti – in famiglia eravamo ancora tutti nuotatori – quale ex sportivo e padre di sei ragazzi in pieno sviluppo, non sono rimasto indifferente al progetto della SAV e ho coinvolto i colleghi direttori delle BR del Mendrisiotto in prima battuta e in seguito la Federazione Ticino e Moesano che hanno subito condiviso e sostenuto l' iniziativa.

Mathyas Cavadini con la sua bella famiglia: quattro dei suoi sei figli militano nel settore giovanile della SAV.

Intervista: Daniela Greub

Foto: Ti-Press

A proposito della serie: Donne ed economia

Nell'economia svizzera un numero sempre maggiore di donne occupa importanti posizioni decisionali. Con altrettanto successo dei loro colleghi maschi, rivestono funzioni dirigenziali in imprese di varia grandezza. Panorama quest'anno dedica una serie alle donne attive nell'economia, interpellandone sei per sapere come sono giunte ad occupare questa posizione, come gestiscono la loro impresa e che cosa eventualmente distingue il loro stile manageriale da quello di un uomo che occupa una posizione analoga. E naturalmente come riescono a conciliare il lavoro con la famiglia. Una domanda, vale la pena di sottolinearlo, che viene posta quasi esclusivamente alle donne.

In un mondo di uomini

Di solito le donne non si occupano di tubi, cuscinetti a rulli e cilindri. Karin Streit-Heizmann, invece, non si è mai lasciata intimidire da questi prodotti. Ed è stata la sua fortuna. Da cinque anni dirige con successo la ditta Heizmann AG di Aarau.

Una mattina qualsiasi nell quartiere «Telli» di Aarau: numerosi «colletti blu» e un paio di amanti del bricolage – tutti esclusivamente uomini – entrano nel Service Center della ditta Heizmann AG per acquistare il tubo, il cuscinetto a sfere o l'apparecchio di cui hanno urgentemente bisogno sul cantiere, in officina o a casa. Una scena del tutto consueta per Karin Streit-Heizmann (44), che fin da bambina sa esattamente con chi lei e la sua ditta hanno a che fare.

In più Karin Streit-Heizmann è una donna franca e con uno spiccato interesse per gli altri. «Non ho difficoltà ad entrare in contatto con persone che non conosco», afferma. Anche se la pensano in maniera completamente diversa o se fanno un mestiere a lei estraneo. Prendere sempre la via più facile, non correre rischi e non uscire mai dal seminato sono atteggiamenti lontani dal suo modo di essere. E proprio queste caratteristiche hanno portato Karin Streit ad assumere un ruolo nel mondo dell'economia.

All'inizio era la lana a Ginevra

Conseguita la maturità al liceo cantonale di Aarau, la provincia le andava troppo stretta. Decise pertanto di andare a vivere in una grande città. A Ginevra e Zurigo lavorò dapprima nel settore bancario e successivamente, mettendo a frutto il suo bilinguismo grazie alla madre originaria dell'Inghilterra, frequentò la scuola d'interpreti. E fra queste due attività a Ginevra aprì un piccolo negozio specializzato nella vendita di lana. «Finché ad un certo punto mi resi conto che volevo qualcosa di più dalla vita: passare tutto il tempo a discutere con le future mamme sui vestitini di lana dei neonati non mi bastava». Alla metà degli anni Novanta – il periodo del boom delle telecomunicazioni – l'allora trentenne Karin entrò, in qualità di impiegata, in un interessante settore professionale completamente diverso da quelli a lei noti. «E di nuovo ebbi l'occasione di acquisire molte nuove conoscenze per la mia futura professione», afferma oggi.

Già allora Karin Streit-Heizmann sapeva infatti che suo padre Sven – oggi settantenne – al raggiungimento dell'età pensionabile le avrebbe affidato la direzione operativa della società di famiglia. Lo stesso anno anche lo zio avrebbe lasciato la direzione della ditta, per raggiunti limiti di età. Ma prima gli Heizmann dovevano porre le basi per il futuro e rispondere a domande di fondamentale importanza: vendere la ditta, assumere un direttore esterno o fare subentrare la quarta generazione?

Per l'ultima volta il padre pose la figlia davanti alla scelta: dentro o fuori? Karin Streit non ci mise molto a decidere. Nel 1996 – otto anni prima dell'entrata della figlia nella gestione della Heizmann AG – la successione era stata regolata internamente alla famiglia. «Tutti sapevano ormai da tempo a chi mio padre avrebbe passato il testimone». Il personale era informato e vedeva il passaggio delle consegne come un chiaro segno di continuità e di una strategia orientata al futuro.

Casalingo e due figli

Karin Streit sa ciò che vuole, ciò che sa fare e come si deve organizzare. Il 1996 non è stato solo l'anno della decisione di entrare nella società di famiglia, ma anche quello del suo secondo matrimonio e della nascita del primo figlio. Suo marito, Buda Streit, pianista e batterista di successo con una propria casa discografica, ha assunto il ruolo di «casalingo» nella coppia Streit-Heizmann. «Una decisione che all'inizio fu a dir poco sconcertante per mio padre», osserva Karin Streit. «Ma per me era importante poter continuare a lavorare a tempo pieno, nonostante la nascita dei figli». Karin Streit ha avuto la fortuna

Donna di carattere, Karin Streit-Heizmann ha i piedi per terra.

Foto: Daniel Ammann

di avere un marito disposto – nonché in grado – di farsi carico di una gestione domestica con due bambini.

A lei rimaneva il tempo necessario per prepararsi alle sue nuove mansioni. Dapprima affiancò il padre e lo zio all'interno del Consiglio di amministrazione e successivamente, nel 2002, entrò a fare parte della direzione della Heizmann AG. I due anni di attività accanto al padre furono un importante «periodo di apprendistato» che nel 2004 le permise di assumere da sola la gestione dell'azienda. «Mio padre mi lasciò la direzione degli affari e da allora non ha mai più interferito con nessuna delle mie decisioni». L'hobby della tornitura artistica e i concerti con il genero lo impegnano a sufficienza.

Cresciuta in mezzo ai tubi

L'azienda di famiglia era un argomento di discussione quasi quotidiano al desco degli Heizmann. Già da piccola e poi da adolescente, Karin frequentava la ditta e aiutava la madre ad allestire i cataloghi. «Attività di questo genere contribuiscono a formare un bambino e probabilmente lo aiutano nella scelta della professione», spiega Karin Streit. È anche grazie a queste esperienze giovanili se oggi la titolare può vantare un'invidiabile competenza in materia di tubi idraulici e armature, cinghie trapezoidali e cinghie dentate, guarnizioni pneumatiche, tubi in acciaio inossidabile, moduli elettronici o aggregati compatti.
La ditta Heizmann AG è un'azienda a gestione familiare esistente da 90 anni e attualmente guidata dalla quarta generazione. All'inizio, nel 1919, vendeva accessori per automobili. Le vetture di quei tempi senza impianto elettrico avevano bisogno di catarinfrangenti, indicatori di direzione, tergicristalli o sistemi di riscaldamento. Per decenni la società rimase fedele al settore dell'automobile, finché negli anni Sessanta acquisì anche nuovi articoli industriali. Nel 1994 il programma auto venne definitivamente abbandonato. Da allora sono i prodotti idraulici e pneumatici a fare prosperare l'azienda. In tutta la Svizzera sono sorti un gran numero di punti d'appoggio high-power per la tecnologia dei tubi idraulici. «Se in un cantiere si rompe un tubo del genere – ad esempio in una trivellatrice che scava la galleria ferroviaria Alptransit – e l'intera attività rischia di subire una battuta d'arresto, bisogna intervenire immediatamente con un sostituto sul posto», spiega Karin Streit.

Per la dirigente d'azienda, il contatto diretto con i collaboratori è importante.

Un modo di fare diverso

La signora Streit lavora in un settore tipicamente maschile. Ma questo non è un problema per questa donna così sicura di se stessa. I suoi compiti principali presso la ditta Heizmann sono in primo luogo la definizione degli obiettivi strategici, la gestione dei rischi, il quality management orientato ai processi e l'amministrazione. In questi settori può avvalersi dell'esperienza acquisita lavorando nel ramo bancario e dell'IT. «Per i settori tecnici e le attività operative la ditta può contare su dirigenti molto validi, alcuni nell'organico da molti anni».

Come titolare le compete in primo luogo un ruolo di mediazione e il compito di farsi punto di riferimento per le decisioni importanti. Tiene molto al lavoro di gruppo. «Le decisioni importanti sono sempre discusse collettivamente all'interno della direzione e, se possibile, prese democraticamente. Nelle situazioni di parità, qualcuno deve decidere». E questo naturalmente spetta a lei.

Karin Streit non è tuttavia una donna autoritaria. Da quando ha assunto la direzione dell'azienda, il clima di lavoro è cambiato. I rapporti interpersonali sono diventati più aperti e meno bruschi, sostengono i collaboratori. Il pa-

INFO

Una piccola o media impresa (PMI) su tre ha già instaurato un rapporto d'affari con una Banca Raiffeisen. Raiffeisen occupa pertanto il secondo posto nella classifica delle preferenze imprenditoriali per i crediti d'investimento e gode di un'eccellente immagine come banca affidabile e innovativa per le PMI in Svizzera. Raiffeisen intende sviluppare ulteriormente e rendere maggiormente professionali le operazioni con la clientela aziendale, per diventare – con prodotti e servizi semplici e facilmente comprensibili – la numero 2 nel segmento delle PMI con un massimo di 50 collaboratori. Il nostro obiettivo è la cooperazione a lungo termine con aziende solide, adatte a Raiffeisen.

All'Heizmann AG la produzione di tubi occupa un posto rilevante.

dre era un dirigente equo, ma aveva anche un piglio severo che esigeva rispetto. La figlia ha invece un modo di fare più aperto e gioviale. Esclusi gli apprendisti e i collaboratori nel periodo di prova, in ditta tutti si danno del tu, direttore compreso. «Non si tratta di una falsa confidenza o di un rozzo cameratismo, ma piuttosto di un influsso della mia precedente attività in una società internazionale di telecomunicazioni, dove la lingua dominante era l'inglese. Il rispetto non è una questione di forma, ma di buona educazione».

Famiglia e professione

Karin Streit è un'esponente dell'economia, a capo di una società con 83 collaboratori e un fatturato di 27 milioni di franchi (2008). Al contempo è anche madre di due bambini, una figlia di 12 anni e un figlio di 10. «Sono nella felice (e ideale) condizione di avere un marito che si occupa della casa e dei figli». Da uno a due giorni la settimana anche lei lavora a casa. «Sotto molti aspetti è una questione di organizzazione», assicura Karin. È tuttavia consapevole di essere una privilegiata sul piano sia professionale che familiare. Quando entrambi i genitori lavorano fuori casa, tutto è molto più complicato e oneroso. In Svizzera sarebbero necessari un numero maggiore di asili nido.

Conciliare casa, famiglia e professione: molte donne la ritengono un'impresa impossibile. Come afferma Karin Streit: «A torto molte donne pensano che per affermarsi devono essere più brave degli uomini. Ma la donna sbaglia quando pretende di essere come un uomo». Karin non è certamente una virago o una femminista. Conosce però bene le caratteristiche tipicamente femminili che le donne possono portare nel mondo del lavoro.

E così la nostra conversazione si conclude con le parole chiave «spontaneo, semplice e diretto», riferite al modo di fare delle donne. Gli stessi aggettivi che qualificano il rapporto di Karin Streit con la Banca Raiffeisen Kölliken-Entfelden. «Crescere a piccoli passi, non avere manie di grandezza e cercare sempre soluzioni che siano realizzabili. In questo la Banca Raiffeisen e la mia società vanno perfettamente d'accordo».

■ **MARKUS ROHNER**

Lettera aperta a Karin Streit-Heizmann

di Roland Etter, titolare dell'agenzia Internet H2G, Aarau

Cara Karin,

quest'anno la tua azienda festeggia i 90 anni di attività. Dall'inizio del 2002 sei responsabile delle sorti della Heizmann AG e da allora – oltre che partner commerciali, colleghi di comitato e vicini di posto nelle partite che il FC Aarau disputa in casa – siamo anche amici. Un buon motivo, tutto sommato, per fare una sintesi del tuo operato.

Sei ai vertici di una società a gestione familiare che opera con successo da tre generazioni. Una circostanza che deve aver rappresentato (almeno all'inizio) un'enorme pressione per te che dovevi emulare il successo dei tuoi predecessori. Vediamo come hai saputo gestire finora questa sfida.

I "tuoi" sette anni hanno cambiato parecchie cose all'interno della ditta. Oltre ai riposizionamenti strategici dei campi di attività, a un ampliamento dell'azienda e a una riorganizzazione, a coronamento della tua spinta innovatrice lo scorso anno hai effettuato anche una fusione aziendale. Queste decisioni – che altrove hanno comportato una perdita di identità e di posti di lavoro – sotto la tua guida hanno addirittura rafforzato ulteriormente il tessuto sociale e fatto progredire la società.

Ma il tuo apporto non è certo limitato alla vita professionale. Il tuo impegno in vari comitati, federazioni e associazioni ne è la miglior prova.

Alla luce di tutte queste attività, molti (uomini) potrebbero pensare che per te la vita privata non esista. Una conclusione clamorosamente sbagliata. Ti dedichi con costante energia ai tuoi figli, ai tuoi hobby e ai tuoi amici, nonché a tuo marito, a favore del quale in questa sede voglio spezzare una lancia. Perché, come dice il proverbio, «Dietro ogni grande donna c'è sempre un grande uomo». O com'era che diceva?

MY THEORY OF EVOLUTION
alfamito.ch
MiTo
ALFA MITO – LO SPORT È NEL SUO ALFA ROMEO
DNA. L'INNOVATIVO SISTEMA CHE PERMETTE
DI CAMBIARE PRESTAZIONI E MODALITÀ DA
DYNAMIC A NORMAL, A ALL WEATHER.
NON VI RESTA CHE GUIDARLA!
MiTo
MY

Da 30 anni nel MiTo Alfa Romeo

Garage Touring Vezia SA
Via Kosciuszko 2, 6943 Vezia, tel. 091 966 51 21
www.garagetouring.ch

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante

- **Riduzione della quantità del contante tramite riciclaggio**
- **Accettazione fino a 24 tipi di banconote**
- **Immagazzinamento in 6 o 8 cassette a rulli**
- **Macchina compatta di alta tecnologia con tutte le opzioni**
- **Operazione offline o online con Dialba**

prema
Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen
Telefono 062 788 44 22
Fax 062 788 44 20
prema@swissonline.ch
www.prema.ch

Segui la fiamma di **comedil**...

600m² di esposizione con i marchi più prestigiosi nel settore della combustione a legna!

comedil S.A.

CH-6916 Lugano (Grancia)
Tel. +41 (0)91 986 50 20 - Fax +41 (0)91 986 50 29
info@comedil.ch - www.comedil.ch

Esposizione
permanente di 600 m²

Lunedì-venerdì:
08:00-12:00/14:00-18:00

Sabato:
09:00-12:30
su appuntamento

Una terza età… tutta da vivere

Dal 4 al 7 giugno 2009 i padiglioni del Centro Esposizioni di Lugano ospiteranno VitaPiù, il primo Salone interamente dedicato agli anziani di oggi e di domani. Salone che si rivolge a tutti coloro che vogliono mantenere anche col passare degli anni un equilibrio ottimale fra la salute del corpo, quella dell'anima, della mente e dei rapporti sociali e che desiderano vivere in modo attivo la terza età.

Il visitatore, grazie al servizio offerto da VitaPiù, imparerà a conoscere le numerose opportunità della seconda parte della vita: in un'epoca come la nostra, segnata da un aumento esponenziale dell'evoluzione tecnologica e del benessere, l'anziano «odierno» ha il pieno diritto di conoscere le nuove occasioni e prospettive di vita che il salone VitaPiù intende proporgli: una nuova giovinezza, orientata sul soddisfacimento delle esigenze della terza età, non è più un'utopia, quanto una concreta e solida realtà.

VitaPiù, come fulcro delle soluzioni tradizionali legate alla terza età ma non solo, vetrina dell'innovazione, momento di incontro e di realizzazione di contatti, focus sui principali temi di attualità e d'interesse gestionale e finanziario, occasione per l'apprendimento e l'aggiornamento.

Per gli individui fra i quarantacinque e i settant'anni il superamento di vecchie ideologie e antiquati punti di vista è all'ordine del giorno. Assistiamo costantemente a situazioni in cui i «nuovi giovani» intendono aggiornarsi e tenersi al passo con i tempi. L'anziano ha una capacità di spesa tre volte superiore a quella del venticinquenne, uno su due sperimenta volentieri nuovi prodotti e sa di potersi permettere ciò che più desidera. Fra gli utenti di Internet, i navigatori della terza età rappresentano il tasso di crescita più elevato in assoluto.

Sport, viaggi, moda, salute, benessere e divertimento sono in testa alla lista delle preferenze. La generazione dei «nuovi anziani» rappresenta già oggi un gruppo sociale rivolto al futuro, considerando che il loro numero nei prossimi anni aumenterà fortemente. Questa categoria sociale, dopo aver lavorato tutta la vita, desidera necessariamente e giustamente, con tutte le proprie forze, concedersi una vecchiaia agiata e soddisfacente.

Raiffeisen sponsor ed espositore

Più anni alla vita ma soprattutto più vita agli anni! Potrebbe essere questo, sintetizzato, l'obiettivo del salone VitaPiù, la cui prima edizione vedrà protagonista in qualità di espositore, ma anche di sponsor principale, il Gruppo Raiffeisen, con la presenza attiva di consulenti delle banche luganesi coadiuvati da rappresentanti di Raiffeisen Svizzera.

Se a vent'anni l'idea di un investimento immobiliare o addirittura della previdenza non ci sfiora nemmeno, verso i quaranta o anche prima, comincia a farsi strada il desiderio di assicurarsi un domani sereno, pianificato con largo anticipo grazie all'aiuto di professionisti e di interlocutori seri e partner affidabili come Raiffeisen.

Nel padiglione dedicato al tema «Abitare e stile di vita» Raiffeisen disporrà di uno stand accogliente disposto su 40 metri quadri con un'area dedicata ai crediti e agli investimenti ipotecari, e una seconda area dedicata alla previdenza e alle tematiche assicurative.

Sui due pilastri di Raiffeisen, sono pure previste due conferenze che si terranno venerdì 5 e sabato 6 giugno tra le 18.30 e le 19.00 Venerdì Maurizio Lavanga, responsabile della cooperazione Raiffeisen – Helvetia Patria per la Svizzera italiana, affronterà il tema dei crediti e della preparazione finanziaria per il pensionamento, mentre sabato Chiara Spinetti, consulente prodotti finanziari presso Raiffeisen Svizzera a Bellinzona, terrà una presentazione sulle scelte finanziarie al momento della meritata quiescenza.

■ **SABRINA PRINCIGALLI/DANIELA GREUB**

I TEMI DEL SALONE

Abitare e stile di vita – la casa, la sua articolazione, la sua localizzazione, il suo aspetto esteriore, la sua architettura, devono necessariamente conferire un senso di protezione, di calore, ricordando l'abitazione ideale di sempre.

Tempo libero e nuovi media – Cura di se stessi, relazioni, attività intellettive e spiritualità sono contenuti più significativi della giornata-tipo delle persone anziane che, presumibilmente, contribuiscono a spiegare anche il buon livello di benessere soggettivo percepito. Come comunicare ai nuovi senior? Il cellulare è ormai di uso comune, ma anche l'accesso alla rete è conseguentemente diventato motivo di svago e di informazione, anche e soprattutto per questa fascia d'età.

Salute e benessere – Crescono gli interessi: le persone anziane leggono molto di più, si dedicano ad attività culturali, quali musei e teatri. Lo sport rappresenta una componente essenziale del mantenimento della forma fisica.

Prevenzione e sicurezza – Una vecchiaia serena è naturalmente correlata a strategie salutiste, che permettono di conservarsi ottimamente nonostante l'incedere del tempo.

Da giovedì 4 a domenica 7 giugno 2009, Centro Esposizioni, Via Campo Marzio, 6900 Lugano, tutti i giorni dalle 10 alle 20, ulteriori informazioni: www.vitapiu.ch

Arte che riempie il vuoto

È un'esperienza comune a molti committenti nel settore dell'edilizia: i tempi di costruzione originari non possono essere rispettati a causa di ricorsi e l'inizio dei lavori slitta. Conciliare gli interessi, spesso giustificati, di tutte le parti richiede tempo.

Rotkreuz

Quando il vicino mette il bastone tra le ruote …

Un nuovo edificio nel centro di Rotkreuz: ad uno dei residenti il progetto non piace. Nello stato di sospensione che ne deriva, è l'arte ad approfittarne.

Il 16 luglio 2008 il Municipio di Risch-Rotkreuz ha concesso alla Banca Raiffeisen la licenza edilizia per la costruzione di uno stabile abitativo e commerciale in Luzernerstrasse 2 e 4 a Rotkreuz. L'edificio sarà realizzato nel luogo in cui attualmente sorgono l'ex garage e la casa della famiglia Zihlmann.

«Inizialmente contro la domanda di costruzione erano stati inoltrati tre ricorsi», conferma Peter Glanzmann, responsabile dell'ufficio Pianificazione, Edilizia e Sicurezza del Comune di Risch. «Quando è stata concessa la licenza edilizia per una nuova costruzione due dei tre ricorrenti hanno deciso di ritirarsi», spiega Glanzmann.

Considerato il ritardo dell'inizio dei lavori, alcuni artisti si sono interessati alla vecchia casa Zihlmann. E così da questo venerdì lo stabile torna a nuova vita: con una mostra d'arte allestita sui tre piani dell'edificio e nella cantina. Come ha affermato il promotore dell'iniziativa, Hans Galliker: «La Banca Raiffeisen, nuova proprietaria dell'immobile, ci ha concesso l'autorizzazione».

Anche la Banca Raiffeisen Risch-Rotkreuz si trova attualmente in tale situazione. Così, nel frattempo il vecchio stabile abitativo situato in Luzernerstrasse 2, al cui posto la Banca intende edificare la sua nuova sede, rimane vuoto. Non si tratta tuttavia di uno stato permanente: alla fine dello scorso anno, infatti, lo stabile da demolire è addirittura diventato il centro culturale del piccolo villaggio situato tra la Reuss e il lago di Zugo e nei tre vecchi appartamenti e nella cantina è sorta una galleria d'arte. L'iniziativa si deve a Hans Galliker, di professione responsabile delle finanze del Comune di Risch e nel tempo libero artista ricco di fantasia.

Di nuovo al centro

Perché non approfittare dell'occasione e allestire un museo provvisorio, facendo rivivere l'antico centro del villaggio? Walter Schwarzentruber, direttore della Banca, non aveva nulla in contrario. Tuttavia, in veste di «padrone di casa» dovette fare presente che l'erogazione di elettricità, di acqua e di gas per il riscaldamento era stata sospesa. Galliker non si perse d'animo. Dopo poco tempo tornò alla carica, proponendo di riattivare gli allacciamenti a titolo provvisorio e a sue spese. Schwarzentruber e il Consiglio di amministrazione della Banca si dichiararono d'accordo. Una decisione della quale Galliker è profondamente riconoscente: «Il sostegno della Banca è stato importante, poiché era un fatto tutt'altro che scontato».

Galliker si mise all'opera: invitò cinque altri artisti a partecipare, andando a cercarli fino nella regione del Fricktal. Aiutato da alcuni volontari, tolse le porte, dipinse le intelaiature, tinteggiò le pareti, sostituì provvisoriamente il rivestimento di alcuni pavimenti. Ogni stanza venne allestita in maniera diversa. Una ricordava la Val Maggia: il pavimento era ricoperto di sabbia e pietre portate dal Ticino, alle pareti erano appesi quadri che Galliker aveva dipinto nella Svizzera Italiana. Un'altra stanza aveva il pavimento e le pareti ricoperte di piume. In cantina e nello spazio antistante all'edificio erano esposte delle figure d'acciaio.

Ma il clou del museo era la stanza rossa: un letto celato dietro un velo, candele tutt'intorno, alla parete un quadro intitolato «Notte d'amore», sul pavimento foglietti con frasi come «Io lo faccio da manuale».

Una casa da demolire divenuta punto di incontro

Dopo il vernissage tenutosi il 7 novembre 2008, la galleria provvisoria era aperta tutte le sere. Sulla facciata campeggiava un grande cartellone: «L'arte riempie il vuoto». C'erano vin brulé e dolci, molte persone venivano per incontrarsi e chiacchierare. La casa da demolire divenne un punto d'aggregazione o un luogo di esperienze, come la definisce Galliker. Secondo i ricordi e le parole dell'artista l'atmosfera era davvero particolare. La casa illuminava l'oscurità serotina, i quadri e le sculture si specchiavano nella luce delle lampade e delle candele. Il pavimento e le pareti di molte stanze recavano tracce che ricordavano la presenza degli abitanti di un tempo, un singolare connubio di arte nuova e passato vissuto.

«È stato un successo», afferma Galliker. I visitatori hanno estremamente apprezzato l'iniziativa. C'è stata solo una cosa che nessuno ha osato fare: dormire nella stanza rossa. All'entrata era appesa una lista per le prenotazioni. L'offerta comprendeva anche una cena di sei portate. Un paio di buontemponi si erano iscritti, ma alla fine non si è presentato nessuno, spiega Galliker sorridendo divertito.

Dalla metà di dicembre tutto è tornato alla normalità. La casa attende la decisione del Consiglio di Stato di Zugo sul ricorso ancora pendente. Alle pareti sono rimasti un paio di quadri di Galliker. «Goditi il momento», invita il primo. «Pensieri felici» recita il secondo, entrambi in ricordo di un soggiorno di tre mesi a Berlino, tre anni fa.

Banca e villaggio in crescita

Una calma che non è però destinata a durare a lungo. «Tra cinque anni qui sarà tutto diverso», assicura Galliker indicando gli edifici circostanti che hanno indubbiamente conosciuto tempi migliori. Oggi questa piazza è un crocevia poco invitante tra la strada cantonale e la linea della ferrovia. In un angolo c'è la croce che ha dato il nome alla località. Di fronte, sorge l'hotel «Zum Kreuz», un tempo adibito ad ufficio doganale. Anche una panetteria e un negozio di parrucchiere ricordano che questo luogo in passato era un nodo nevralgico del paese.

E i cittadini vogliono che torni ad essere tale: anni fa il comune ha deciso che qui sorgerà una piazza con i portici, che dovrà essere realizzata con interventi successivi. Anche Migros ha intenzione di costruire, come appunto Raiffeisen. I piani sono già pronti. Raiffeisen vuole realizzare un edificio più consono alla sua immagine di banca di consulenza, rispetto all'attuale sede un paio di centinaia di metri più avanti. La Banca Raiffeisen Risch-Rotkreuz è infatti cresciuta e le sue esigenze sono cambiate. Nel 1994, quando si stabilì nella sede che occupa attualmente, le Banche Raiffeisen Risch e Rotkreuz si erano appena fuse.

Nel frattempo è sopraggiunta anche la Banca Raiffeisen Meierskappel, nel vicino comune del Canton Lucerna, che conta già 3200 soci. Anche Risch-Rotkreuz è in progressiva crescita. Mentre nel 1990 il comune aveva 5400 abitanti, ora sono già quasi 9000 e si prevede che continueranno ad aumentare. Roche Diagnostics, che qui ha la sua sede, sta ampliandosi, un processo che creerà circa 140 ulteriori posti di lavoro. Nuovi edifici abitativi sorgono un po' dappertutto.

Non si sa ancora quando la Banca Raiffeisen potrà traslocare nella sua nuova sede. Una replica dell'esperimento della galleria d'arte provvisoria è senz'altro possibile. «Per me è stata un'esperienza del tutto nuova», osserva Walter Schwarzentruber, aggiungendo: «E senza dubbio anche un'esperienza molto positiva».

■ **STEFFEN KLATT**

Hans Galliker (sopra) ha dato vita ai locali vuoti che Walter Schwarzentruber (sotto) ha messo temporaneamente a disposizione.

Foto: Peter Ruggle

Andando per musei

L'offerta esclusiva 2009 apre affascinanti mondi ai soci Raiffeisen: biglietti ferroviari a metà prezzo per raggiungere i musei svizzeri ed entrare gratuitamente per scoprire un'incredibile varietà di proposte culturali. È un bene quindi che la Svizzera sia il paese con la più alta concentrazione di musei.

La felice collaborazione delle Banche Raiffeisen con il Passaporto musei svizzeri è giunta al decimo anno. Dal 1° gennaio 2000 i titolari di una carta Maestro Raiffeisen o una carta di credito Raiffeisen entrano gratis negli oltre 400 musei che aderiscono all'iniziativa Passaporto musei svizzeri. L'offerta esclusiva di quest'anno invita i soci Raiffeisen a cogliere l'occasione per scoprire l'incredibile varietà di musei svizzeri. Secondo il proprio gusto personale, si possono seguire le tracce degli antichi romani, espugnare fiabeschi castelli feudali o immergersi nell'affascinante mondo della tecnica e della cultura.

Viaggio a metà prezzo

A questo scopo, da aprile a novembre, Raiffeisen vi offre un biglietto ferroviario a tariffa ridotta. Ogni mese il buono è valido per una regione diversa. Per decidere quale piccolo universo andare a scoprire, basta lasciarsi guidare dalla propria curiosità. La varietà delle proposte va dal semplice filo di paglia (ad es. il Museo della paglia a Wohlen) fino all'arsenale delle armi medioevali (ad es. l'Altes Zeughaus di Soletta).

In aprile l'imbarazzo della scelta è tra i musei della Svizzera nord-occidentale: a Basilea vi attende ad esempio il museo di anatomia, il museo della musica o il museo Tinguely, dedicato al famosissimo artista svizzero e alle sue incredibili costruzioni. Se desiderate approfittare dell'offerta durante il mese di aprile, è forse l'occasione buona per esplorare gli accampamenti dei legionari romani, fedelmente ricostruiti ad Augst (BL) o a Windisch (AG), l'antica Vindonissa.

Il castello dei giocattoli a Ginevra

In maggio l'offerta Raiffeisen si concentra sulla Romandia, regione con un panorama di musei

Foto: Esther Michel

altrettanto ricco di innumerevoli possibilità. Il famoso museo olimpico di Losanna non è certamente l'unica attrattiva. Per non parlare poi del castello di Chillon a Veytaux che i più conoscono solo dalle cartoline o dai calendari, ma che all'interno delle sue mura offre un viaggio nel tempo nella movimentata storia dei signori del castello e nelle loro abitudini di vita.

Il Museo svizzero del gioco a La Tour-de-Peilz promette un'esperienza indimenticabile a chi è dotato di spirito ludico. Anche questo museo si trova in un castello del XIII secolo affacciato sul lago di Ginevra, che meriterebbe una visita già solo per la posizione e il romantico porticciolo. Uniche nel loro genere sono anche le numerose possibilità di divertimento allestite attorno al castello.

L'esposizione vera e propria presenta su due piani la storia del gioco. A scanso di equivoci, va subito precisato che qui non ci sono giocattoli: il museo è infatti interamente dedicato ai giochi di società. L'esposizione non si rivolge pertanto esclusivamente ai bambini, ma illustra i tanti modi in cui, attraverso i secoli, l'umanità ha passato il tempo giocando con i dadi, con il destino e con la sorte. Giochi semplici e antichissimi come il «gioco dei 1001 nomi» si sono diffusi a livello planetario e sono stati sperimentati nelle diverse epoche e culture. Si apprende così che il popolare «gioco delle scale» ha un'origine indiana e si ammirano meravigliose scatole, stupende custodie e splendidi cofanetti sapientemente esposti a La Tour-de-Peilz. Anche la collezione dei giochi degli scacchi contiene autentiche opere d'arte. Fino al 17 di maggio è inoltre in corso una mostra temporanea delle stravaganti pedine realizzate dagli studenti della scuola universitaria del Liechtenstein (Hochschule Liechtenstein).

La visita si conclude in un casinò storico, l'unico a cui hanno accesso anche i bambini, dove i precursori della moderna roulette sono esposti accanto a una fila di «banditi a un solo braccio», le slot-machine di Las Vegas.

Una splendida vista

Non recatevi da soli a La Tour-de-Peilz, ma se possibile organizzatevi in una piccola comitiva. >

Il museo svizzero del gioco si trova a La-Tour-de-Peilz, si affaccia sul lago di Ginevra e risveglia in grandi e piccini la voglia di giocare.

Alla scoperta in aprile e maggio

In aprile nei cantoni di Argovia, Soletta e Basilea (biglietto ferroviario a metà prezzo fino al 30 aprile):

> **Chic.** Al museo del pettine (Haarundkamm) di Mümliswil (SO) si impara tutto sulle sfilate, le mode e le acconciature, dalle regine alle star del calcio come Beckham. Informazioni: www.haarundkamm.ch; tel. 062 391 29 01

> **Spiritoso.** La più divertente esposizione di Basilea è il Museo dei cartoni animati & delle caricature con personaggi del passato e del presente. Informazioni: www.cartoonmuseum.ch; tel. 061 226 33 60

> **Gagliardo.** Rivivete le emozioni dell'epoca cavalleresca visitando il Castello di Lenzburg o il Castello di Hallwill a Seengen. Informazioni: www.schloss-lenzburg.ch; tel. 062 888 48 80; www.ag.ch/hallwyl; tel. 062 767 60 10

> **Classico.** Ad Augusta Raurica (Augst BL) e Vindonissa (Windisch AG) incontrate gli antichi romani. Informazioni: www.augusta-raurica.ch; tel. 061 816 22 22; www.ag.ch/vindonissa; tel. 056 441 21 84

In maggio nei cantoni di Ginevra e Vaud (biglietto ferroviario a metà prezzo):

> **Nutriente.** Nel museo dell'alimentazione di Vevey, grandi e piccoli sperimentano i piaceri della cucina e della tavola. Cucinate voi stessi nel museo. Informazioni: www.alimentarium.ch; tel. 021 924 41 11

> **Alieno.** Incontri ravvicinati con gli UFO e gli ET nella Maison d'ailleurs di Yverdon. Informazioni: www.ailleurs.ch; tel. 024 425 64 38

> **Famoso.** La visita al Museo Internazione della Croce Rossa e della Mezzaluna Rossa di Ginevra non è un'esperienza facile, ma in cambio è molto toccante. Mettetevi sulle tracce di Henry Dunant. Informazioni: www.micr.ch; tel. 022 748 95 25

> **Folle.** Collection de l'Art brut, Losanna: sorprendenti opere d'arte realizzate in istituti psichiatrici. www.artbrut.ch/ tel. 021 315 25 70

> **Rivoluzionario.** Una visita al rinomato «Musée international de la Reforme» a Ginevra, la città di Calvino, offre una panoramica delle religioni del mondo e fornisce interessanti informazioni su insidiose questioni teologiche. www.musee-reforme.ch; tel. 022 310 24 31

La Mobilità ha un nome . . .

HERAG

742

HERAG AG Montascale

Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See

www.herag.ch
info@herag.ch

☎ 044 920 05 04 Ticino 091 972 36 28
044 920 05 02 Suisse romande 078 670 55 04

☐ Mondatemi la documentazione ☐ Gradirei un preventivo senza impegno

Cognome / Nome

Strada

CAP / Località

Telefono

3 ANNI GARANZIA

Godetevi un'esperienza di guida mai provata prima. Telaio perfetto e potenti ed efficienti motori a benzina e diesel con filtro antiparticolato offrono sicurezza e comfort ai massimi livelli. Inclusa garanzia per 3 anni o 150 000 km. Informazioni supplementari su www.renault.ch

RENAULT

Ascona - Giubiasco - Arbedo

RENAULT Bertoni Automobili

Concessionaria Sopraceneri - www.bertoni.ch

Ascona 091 / 791 43 24 - Giubiasco 091 / 857 13 61 - Arbedo 091 / 829 27 87

Ogni rifacimento diventa un vero successo!

Il vostro obiettivo: risanare razionalmente il tetto

La soluzione: una copertura efficiente con Sistemi Sarnafil®

I nostri consulenti tecnici di zona sono al vostro servizio! E tutto questo, gratuitamente!

Sika®

Sika Sarnafil SA, Via Cantonale 35, CH-6814 Lamone
Telefono +41 91 966 51 53, Fax +41 91 967 39 03
lamone@ch.sika.com, www.sarnafil.ch

Sarnafil®

Intervista a Theo Wyler, responsabile del Passaporto musei svizzeri

Foto: Schweizer Museumspass

«Panorama»: Signor Wyler, lei ha visitato quasi tutti i musei della Svizzera. Qual è la fonte di un interesse tanto grande?
Theo Wyler: Mi è sempre piaciuto frequentare i musei, soprattutto perché ne abbiamo così tanti. La Svizzera presenta infatti la più alta concentrazione di musei per abitante. Ce n'è davvero per tutti i gusti. Un tempo visitare un museo era considerata una prerogativa delle classi sociali più elevate. Si tratta di una tendenza passata e oggi i musei non incutono più la «soggezione» di un tempo. Grazie al Passaporto musei, improvvisamente sono alla portata di un gran numero di persone. E molti ci prendono gusto. Tanto più che non costa niente!

Al lancio del Passaporto musei dodici anni fa, avrebbe scommesso su un simile successo?
Veramente le nostre previsioni erano troppo ottimistiche. All'inizio abbiamo dovuto pubblicizzare ogni singolo museo. In ogni caso abbiamo cominciato con 150 musei. Oggi sono oltre 400.

Quale ruolo ha avuto la partnership con Raiffeisen a partire dal 2000?
Di colpo altre 400 000 persone, titolari di una carta Raiffeisen, potevano beneficiare del Passaporto musei. E ce ne siamo accorti, eccome! Improvvisamente i visitatori venivano da noi spontaneamente.

Quali sono i progetti per il futuro?
Nei prossimi tempi desideriamo concentrarci sulle famiglie e soprattutto portare i bambini nei musei. Promuoviamo la formazione degli operatori culturali, affinché vengano proposti programmi davvero interessanti. Oggi non è più come un tempo, quando gli oggetti erano esposti in vetrine con la scritta «non toccare». Il museo è diventato interattivo e i visitatori vivono fantastiche esperienze.

Intervista: Claudio Zemp

Cosa sarebbe un museo del gioco senza la possibilità di giocare? Qui non esistono frontiere alla sperimentazione.

L'esposizione risveglia infatti la voglia di giocare e il museo offre numerose possibilità in questo senso. Se siete stati contagiati dalla febbre del gioco, terminata la visita potrete divertirvi insieme in una sala del museo che mette a disposizione un'intera ludoteca, fornitissima di giochi di società in cui cimentarsi. Il museo organizza inoltre atelier di gioco per bambini, ragazzi o adulti.

Ma se c'è il sole, il parco del castello è probabilmente il più bel campo da gioco. Attorno al castello si snoda un percorso-giochi con otto stazioni, dove in tre lingue sono spiegate le regole dei tradizionali giochi all'aperto come «Guardie e ladri» e «Il gioco del fazzoletto». E se un gruppetto di entusiasti lo desidera, è possibile organizzare un pomeriggio di gioco. Nel parco del castello il posto certamente non manca. Tutto ciò che serve sono un paio di sassolini e un po' di slancio. Per gli spettatori, i posti migliori sono quelli in cima alla torre del castello, dalla quale si gode una splendida vista sul lago e sulle Alpi.

Per finire in bellezza la giornata, consigliamo una passeggiata sul lungolago o addirittura un bagno nelle acque del lido vicino al porto. Vevey dista solo una ventina di minuti a piedi. E lì, volendo, ci sarebbe già il prossimo interessante museo da visitare, quello dell'alimentazione (cfr. consigli alla pag. 41). Dunque, vi auguriamo buon divertimento nei musei della Svizzera!

■ **CLAUDIO ZEMP**

MEMBER PLUS

INFO

Alla scoperta di nuovi mondi
La carta Maestro Raiffeisen o la carta di credito Raiffeisen personale è anche il vostro passaporto musei per l'ingresso gratuito in oltre 400 musei, fortezze e castelli. Possono entrare con voi gratuitamente fino a 5 bambini sotto i 16 anni.
Con l'offerta esclusiva 2009 ricevete inoltre un buono per una trasferta in treno a metà prezzo. A voi la scelta: da aprile a novembre 2009 sarà possibile recarsi ogni mese in una regione diversa della Svizzera. Il prospetto dell'offerta, unitamente al buono per il biglietto ferroviario e alla lista dei musei che aderiscono all'iniziativa Passaporto musei svizzeri, sono stati recapitati in primavera a tutti i soci Raiffeisen. La lista è disponibile anche al sito Internet www.raiffeisen.ch/musei.
Ogni settimana il sito propone inoltre la visita a un determinato museo. Abbonandovi alla newsletter riceverete tutti i suggerimenti per e-mail.
Chi non è ancora titolare di una carta Maestro Raiffeisen o di una carta di credito Raiffeisen troverà il formulario di richiesta al sito www.raiffeisen.ch/carte. Si ricorda che per i soci Raiffeisen il primo anno le carte sono gratuite. Tenete presente che la maggior parte dei musei è chiusa il lunedì.

Una centrale elettrica sul tetto

Sul tetto della sua abitazione Peter Mollet ha fatto costruire un impianto fotovoltaico per sfruttare l'energia solare. L'elettricità così prodotta viene immessa nella rete pubblica e consumata nella regione. La promozione delle energie rinnovabili è perfettamente in linea con la Banca Raiffeisen Willisau, che ha partecipato al finanziamento dell'impianto.

Una giornata uggiosa di gennaio. Alle undici Peter Mollet dà un'occhiata al display dell'inverter fotovoltaico che indica la resa del suo impianto solare in quel preciso istante. Nonostante il cielo coperto, la sua centrale produce una potenza di 300 watt. «Con il sole sarebbero ben 3000 watt», assicura Mollet, ex commerciante di granaglie ora in pensione, appassionato di energia solare. Il 22 ottobre 2008 ha inaugurato l'impianto fotovoltaico (PV) integrato nel tetto di casa. «In tre mesi ha già prodotto più di quanto prevedeva il piano di gestione, vale a dire 670 kilowattore (kWh)».

La casa di Peter Mollet è situata su un pendio sopra il comune di Rohrbach (BE). L'impianto solare è visibile da lontano. Il tetto, con un'inclinazione di 42 gradi e orientato a sud-ovest, è l'ideale per un impianto solare, come spiega Mollet. Il suo è l'unico impianto per lo sfruttamento dell'energia solare esistente nel comune, che conta 2000 abitanti.

Il contatore gira al contrario

L'energia solare affascina da tempo Peter Mollet. «Ho iniziato con le lampade solari in giardino», spiega. All'inizio del luglio 2008, una manifestazione organizzata dall'Ufficio di consulenza per

1° giorno: il personale di BE NETZ copre il tetto, posa le nuove assi, installa le grondaie.

Il tetto con un'inclinazione di 40 gradi è rivolto in modo ottimale verso sud/sud-ovest.

Il 12 luglio 2008 Peter Mollet notificava già il suo impianto di 5 kWp presso Swissgrid, la società incaricata della gestione della rete di distribuzione svizzera. Era un passo necessario per usufruire della rimunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi (RIC) della Confederazione, che dal 1° gennaio 2009 rimborsa la corrente elettrica proveniente da fonti rinnovabili (acqua, vento, sole). Per legge le aziende elettriche locali sono obbligate ad acquistare l'energia elettrica in esubero dai gestori degli impianti solari a un prezzo prestabilito. Questi ultimi ottengono in tal modo un prezzo che copre i costi, per un periodo che va da 20 a 25 anni (a seconda della tecnologia). In base alle dimensioni dell'impianto il prezzo minimo varia da 49 a 90 centesimi per kilowattora.

La RIC è finanziata da una tassa di 0,6 centesimi per kilowattora sulla rete di distribuzione della corrente elettrica «normale». Dei CHF 320 milioni stanziati annualmente per la promozione delle energie rinnovabili, nell'estate 2008 il Parlamento ha tuttavia riservato solo il 5 per cento, vale a dire CHF 16 milioni, per gli impianti fotovoltaici. La motivazione addotta è che un eccesso di elettricità solare farebbe troppa concorrenza alle altre energie rinnovabili (impianti eolici, idrici e biogas). Il plafonamento artificiale dei 16 milioni era già esaurito il secondo giorno del termine di notifica (2 maggio 2008). Per mancanza di fondi, la richiesta presentata da migliaia di proprietari di impianti PV è rimasta in sospeso e dal 12 luglio anche il nome di Peter Mollet figura in una lunga lista d'attesa. Swissolar critica il plafonamento dei 16 milioni e cita l'esempio della Germania, dove la quantità di energia elettrica solare immessa nella rete ogni giorno corrisponde a quella immessa in Svizzera in un intero anno.

le questioni energetiche di Langenthal lo convinse definitivamente dei vantaggi dell'energia solare. Mollet prese contatto con la ditta Firma BE NETZ AG (Lucerna) che gli consigliò un impianto fotovoltaico (PV) di 40 m² integrato nel tetto, con una produzione elettrica di circa 5000 kilowattore (kWh) all'anno, sufficiente a coprire il fabbisogno energetico di una casa unifamiliare. Per permettere ai pannelli di dispiegare appieno la loro potenza, non devono però esserci oggetti che facciano loro ombra. Peter Mollet ha pertanto dovuto tagliare le due magnifiche betulle davanti a casa. Non è stato facile sacrificarle, ammette il proprietario, ma in cambio avremo legna per il caminetto ancora per anni.

I pannelli del tipo «Megaslate» – dotati di celle solari di silicio monocristallino – sono di produzione svizzera. Provengono infatti dalla ditta Swiss Solar Systems 3S di Lyss. Nell'inverter la corrente continua prodotta nelle celle solari viene commutata in corrente alternata. Da qui va dapprima ad alimentare l'impianto della casa, mentre quella in eccedenza viene immessa nella rete pubblica. Se i proprietari non sono in casa e nessuno usa l'elettricità, in pratica l'intera produzione viene per così dire «esportata». Il contatore di Mollet gira per così dire al contrario, ovvero a suo favore. Nel corso della sua durata, pari ad approssimativamente 30 anni, un impianto produce un quantitativo di elettricità circa 10 volte superiore a quella utilizzata per costruirlo.

Durante la copertura del colmo del tetto non va trascurata l'aerazione.

La posa scrupolosa dei pannelli solari e le rifiniture accurate garantiscono all'impianto una durata di 30 anni.

Ammortamento in 21 anni grazie alla RIC

L'energia solare ha ancora difficoltà ad affermarsi sul mercato, una situazione che tuttavia va progressivamente migliorando, grazie allo zelo delle aziende elettriche e alle nuove leggi che, in alcune località, permettono già una rimunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi (RIC). Peter Mollet ha fatto il seguente calcolo: rimunerando al 3% il suo investimento di CHF 55 000, versa alla banca l'importo di CHF

INFO

L'autonomia delle Banche Raiffeisen, come pure le individuali condizioni di finanziamento, permettono anche di respingere - contrariamente all'esempio qui citato - le richieste di credito. Chiedete quindi un colloquio con la vostra Banca Raiffeisen al fine di chiarire se la stessa sia disposta a finanziarvi un impianto fotovoltaico.

Foto: m.a.d.

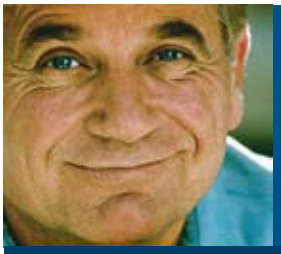
Husqvarna

Buone prospettive per il vostro prato.

Automower® non necessita di carburanti inquinanti: è elettrico, e il modello Solar Hybrid sfrutta addirittura anche l'energia solare. Le macchine sono assolutamente discrete e silenziose: lavorano solo quando lo decidete voi. Rispetto ai rasaerba tradizionali, l'Automower®, grazie al suo ridotto fabbisogno energetico, è un vero esperto del risparmio.

www.automower.ch

Husqvarna Schweiz AG, Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil, Tel. 062 887 37 00, Fax 062 887 37 11, info@husqvarna.ch, www.husqvarna-schweiz.ch



Il mio montascale è un Rigert ...

Sirius | Primo | Bison | Pegasus Nova 2

Desidero ricevere la vostra documentazione gratuita riguardante

❍ Installazione interna ❍ Installazione esterna

Cognome

Nome

Indirizzo

CAP/Luogo

Telefono

E-mail

23/M/08

Consulenza e assistenza tecnica nelle vostre vicinanze

Berna	033 345 22 42
VS/Svizzera Occidentale	026 663 87 77
Svizzera Orientale	041 854 20 10
BS, BL, Giura	026 663 87 77
Ticino	091 604 54 59

Sede principale

Rigert AG, Immensee SZ	041 854 20 10
info@rigert.ch	www.rigert.ch

rigert TREPPENLIFTE

La qualità della vita è una questione di protezione assoluta.

- Sistemi di segnalazione scasso • aggressione
- sorveglianza video • controllo accessi
- rivelazione incendi • spegnimento incendi

Securiton SA
Succursale Ticino
Tel. +41 91 605 59 05
www.securiton.ch

SECURITON

Intervista a David Stickelberger, direttore di Swissolar, l'associazione svizzera per l'energia solare

«Panorama»: Ha senso oggi investire in un impianto PV?
David Stickelberger: Assolutamente sì. L'impianto funziona per almeno 30 anni. Da un lato, durante questo periodo il prezzo della corrente erogata dalla rete aumenterà notevolmente e, dall'altro lato, si può affermare con ragionevole sicurezza che saranno introdotti mezzi supplementari in materia di rimunerazione per l'immissione di energia.

Che cosa deve sapere un proprietario che desideri costruire un impianto PV sul tetto della sua abitazione?
Si devono conoscere le condizioni, l'orientamento e la superficie del tetto. Inoltre, occorre considerare la presenza di eventuali alberi o comignoli che potrebbero fare ombra all'impianto. Non da ultimo, è necessario contattare l'azienda elettrica locale per chiarire la possibilità di vendere la corrente elettrica, nonché le condizioni di allacciamento.

Quali fattori determinano se l'installazione è conveniente dal punto di vista economico?
In primo luogo, il prezzo del modulo e dell'installazione, il soleggiamento e dunque la resa dell'impianto. In secondo luogo, il prezzo che l'azienda paga per la corrente solare immessa nella rete.

Quanto costa la manutenzione di un impianto PV?
Molto poco. È opportuno controllare mensilmente i dati della resa. Dopo circa 15 anni in genere va sostituito l'inverter. Ogni due anni è consigliabile effettuare una pulizia dell'impianto.

Quali sono i tempi di ammortamento di un impianto PV?
Beneficiando della rimunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi, l'ammortamento si effettua in 15–25 anni.

Lei consiglia di richiedere un'offerta ad una ditta specializzata?
Direi almeno 2–3 offerte a ditte diverse. Swissolar mette a disposizione una lista di professionisti riconosciuti.

Quanto è diffuso in Svizzera il fotovoltaico?
Attualmente in Svizzera gli impianti per la produzione di energia elettrica solare – con una superficie complessiva di 225 000 m² – forniscono corrente sufficiente per circa 7000 famiglie. Il potenziale è tuttavia lungi dall'essere sfruttato appieno: «Se in Svizzera fossero dotati di un impianto PV anche solo i tetti meglio soleggiati, sarebbe possibile coprire un terzo del nostro fabbisogno annuo di elettricità», prevede Stickelberger.

Quali sono gli effetti della rimunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi, introdotta nel quadro della liberalizzazione del mercato dell'elettricità?
Strutturata in maniera corretta – vale a dire senza il plafonamento artificiale dei 16 milioni – permetterebbe in poco tempo la costruzione di un gran numero di impianti fotovoltaici e di altri impianti per la produzione di elettricità «verde».

Se vogliamo dare a migliaia di proprietari la possibilità di realizzare un impianto, dobbiamo urgentemente aumentare il budget.

Intervista: Stefan Hartmann

1650 l'anno. L'azienda elettrica gli paga attualmente l'energia solare a 25 centesimi al kilowattora. Mollet spera di poter beneficiare, tra 2–3 anni, di una RIC di 90 centesimi al kilowattora. Con 5000 kilowattore ottiene in tal modo CHF 4500 all'anno ed è pertanto in grado di realizzare un ammortamento pari a CHF 2850 all'anno.

«In 21 anni l'impianto è pagato e nei rimanenti dieci anni della sua durata frutta un guadagno», osserva soddisfatto Peter Mollet. Per i contadini, che dispongono di ampie superfici sui tetti della loro azienda, l'investimento in un impianto PV può essere un'ottima soluzione previdenziale per la vecchiaia. La manutenzione è minima: solo l'inverter va sostituito dopo circa 15 anni. L'investimento diminuisce inoltre l'onere fiscale, poiché l'importo è interamente detraibile dal reddito imponibile (una possibilità che tuttavia non è più prevista in tutti i cantoni, n.d.r). L'impianto valorizza il suo immobile, costruito 33 anni fa, Peter Mollet ne è certo. Conferisce inoltre alla casa un aspetto moderno. I suoi figli hanno giudicato «coraggiosa» la decisione di costruire un impianto PV, ci confida sorridendo compiaciuto.

Raiffeisen promuove gli impianti fotovoltaici

Per il finanziamento dell'impianto Peter Mollet si è rivolto alla sua banca di fiducia. La Banca Raiffeisen di Willisau ha esaminato con interesse la sua richiesta. Quali sono le premesse da soddisfare per ottenere una concessione creditizia di questo genere? «Per ogni finanziamento in linea di massima verifichiamo la capacità creditizia e la solvibilità del richiedente», spiega Daniel Bättig, consulente finanziario della Banca Raiffeisen Willisau-Gettnau-Ufhusen. Siccome riteniamo opportuno e lungimirante un investimento nelle energie rinnovabili, questo genere di domande ha buone probabilità di successo presso di noi. Considerato l'imminente rincaro del prezzo dell'energia elettrica, Bättig è convinto che investire in un impianto PV sia indubbiamente vantaggioso. Un buon motivo per concedere il credito a Peter Mollet è anche la rimunerazione per l'immissione di energia, garantita per 25 anni.

■ **STEFAN HARTMANN**

Foto: Stefan Hartmann

Peter Mollet sul tetto: «Anche in caso di nebbia alta come durante il mese di gennaio 2009 il mio impianto produce energia elettrica».

L'artista ritratta con un sua opera in bronzo nel giardino della sua casa-atelier di Brione sopra Minusio.

Nell'universo felino di Dédé

Da oltre trent'anni Dédé Moser ritrae il misterioso universo felino. Vive a Brione sopra Minusio circondata da dodici gatti e cinque cani.

Non ci si può proprio sbagliare. Pur non conoscendo Brione sopra Minusio la casa-atelier di Dédé Moser è facile da identificare. Prima della villetta si scorge un idrante dipinto con le parvenze di un allegro felino, il contenitore del verde ha due occhioni dalle pupille verticali, sulla bucalettere una scultura di gatto e sul muro esterno dell'edificio troneggia la scritta in bronzo «La casa dei gatti». Suoniamo. Dédé appare istantaneamente, come fanno i gatti che silenziosamente ed improvvisamente sbucano da chissà dove, e ci accoglie nella sua accogliente dimora-atelier. Al piano terra vi è l'abitazione, al secondo lo studio. Entriamo in soggiorno. Quattro cagnolini ci accolgono festosi. «Tranquilli sono buoni non fanno nulla», spiega Dédé mentre ci fa accomodare e ci offre caffé e biscotti. «Lì ho preparati stamattina. Sono gli unici che so fare perché non mi piace cucinare», sottolinea la pittrice con un'aria burbera. E' impossibile non guardarsi attorno. Gatti, gatti, gatti e ancora gatti ovunque. Ricamati sui cuscini, sui dipinti appesi ai muri, una moltitudine di oggetti dalle forme feline. Passione felina allo stato puro. «Amo tutti gli animali ma i gatti in modo particolare. Chissà forse perché mi sento molto simile a loro. Mi piace la libertà, l'indipendenza, non so fingere e non sopporto che mi si diano degli ordini. Insomma sono fatta a modo mio».

Pittrice già in tenera età

Dédé è conosciuta sia in Svizzera sia all'estero per i suoi dipinti che rappresentano con estrema grazia e poesia gli animali domestici più misteriosi e intriganti. «Sono oltre trent'anni che dipingo gatti, ormai li faccio ad occhi chiusi», sottolinea scherzando la pittrice. Incuriositi dal suo iter artistico scaviamo nel passato dell'artista. «Ho sempre pitturato sin da bambina, tant'è che a sette anni ho vinto il primo concorso di disegno indetto dal calzaturificio Hug, ditta ormai scomparsa. Dopo le scuole avrei dovuto andare a Brera, ma purtroppo i miei genitori temevano le insidie della città e così mi hanno mandata come stagista presso l'atelier del famoso pittore Augusto Sartori a Giubiasco. Anni duri e intensi perché dovevo eseguire anche cose che non mi piacevano come ritrarre chiese, cavalli, paesaggi e quant'altro con la matita nera e il carboncino, però ho imparato molto dagli insegnamenti del grande maestro». Ricorda con gratitudine Dédé. E dopo? «Nel 1978 un signore di Milano, vedendo i miei dipinti, ha organizzato una mostra al

I cassetti dell'atelier di Dédé Moser.

Biscione della città. Ho esposto una ventina di quadri. Lavori che oggi vedo pieni di difetti ma che a quel tempo sono piaciuti. Poi è stato un crescendo di mostre: Zurigo, Berna, Basilea, Losanna, Londra e mai una volta ho dovuto autocandidarmi. Tutte le esposizioni che ho fatto mi sono sempre state proposte. Sono fatta così: non chiedo mai niente a nessuno».

Nel mondo di Dédé

E mentre discorriamo ci spostiamo al piano superiore, nell'atelier. «Questo è il mio regno dove sto con i miei gatti godendo della libertà di essere me stessa. A volte mi accorgo di parlare da sola», commenta l'artista. Blacky, un bellissimo esemplare nero dagli occhi verdi ci segue. Altri occhi ci osservano. Un gatto bianco «sordo», un grosso tigrato che sbircia dalla finestra e un altro ci squadra in silenzio adagiato in una cesta. «Ho cassetti pieni di carte, fogli, fotografie, nastri dappertutto, ma riesco a smarrire tutto. Sono smemorata per natura. E' più forte di me. Mio marito dice sempre che se metto un foglio in una palestra vuota riesco a perderlo. Però non è tutta colpa mia. Dove ci sono gatti ci sono fantasmi ed io sono sicura che mia zia Dora si diverte a farmi i dispetti. Sento spesso la sua presenza. Era una persona un po' particolare, molto generosa ma fatta a modo suo, come me». Ricorda Dédé mentre si accinge a mostrarci, sotto l'attenta supervisione di Blacky, i suoi diari personali e gli ormai mitici «Cahiers de Dédé», i mini-diari giornalieri, dalla copertina «rigorosamente rossa», fatti di piccole frasi «dettate dall'umore del momento», foto, collage e disegni che poi invia ad amici, parenti e clienti. Delle vere e proprie chicche d'artista.

Dall'atelier si gode una vista imprendibile sul Lago Maggiore ma Dédé quando dipinge si rintana nel piccolo locale zeppo di cassetti e carte. Il suo mondo immerso nel passato. «Io vivo nel passato perché mi da più sicurezza. Non penso mai al futuro anche se a volte mi sorprendo a preoccuparmi di cosa ne sarà di questa casa e di tutti gli oggetti collezionati nell'arco della vita. Sono attaccatissima alle cose. Non potrei mai essere buddista. Per buttare un semplice foglio ci penso a lungo». Spiega l'artista con una punta di malinconia che subito sdrammatizza con una bella risata.

Foto: Rémy Steinegger

L'artista sfoglia uno dei suoi diari sotto l'attenta supervisione di Blacky.

Zia Dora e la borsetta rossa

Tra tanti oggetti, dipinti, cassetti, fotografie, e gatti in carne e ossa chissà se esiste una cosa, o meglio, LA cosa a cui Dédé tiene di più? «Sì, la borsetta in plastica rossa di mia mamma. Contiene le sigarette Kent, l'accendino, un rossetto, lo specchietto e qualche spicciolo. È legata con due elastici e ho già scritto nel testamento che dovrà accompagnarmi nell'ultimo viaggio perché devo riportargliela». La possiamo fotografare? «Ma certo, vado a prenderla». Panico. La borsetta è sparita! «Adess a podì mia morì subitt». Esclama Dédé agitata. Ahi! zia Dora ha colpito ancora. Niente foto. E per noi è ora di partire dalla fiabesca Casa dei Gatti, dall'artista dai modi felini e dal fantasma di zia Dora… con la borsetta rossa in mano.

■ **DONATELLA GELLERA FALERNI**

Il personaggio

Dédé Moser Castelli Bischof
è nata a Bellinzona il 9 settembre 1936
Domicilio: Brione s/Minusio
Stato civile: sposata con Walter
Figli: Gianni e David Castelli
Nipoti: Filippo 11 anni
Professione: pittrice, conosciuta a livello europeo come una delle migliori ritrattiste di felini.
Attività artistiche: pittura a olio, sculture in bronzo. Libri d'arte. In passato ha dipinto una miriade di sassi a mo' di felini.
Particolarità: ama appassionatamente gli animali.
www.dedemoser.ch

Una delle tante collezioni «feline» di Dédé…

Artisti, oggetti e ricordi

La serie si propone di presentare artisti che vivono in Ticino attraverso gli oggetti che si trovano nei loro atelier, abitazioni o studi. Per conoscere da un'altra prospettiva lo spirito della persona, i suoi vissuti, i ricordi più cari e le fonti di ispirazione. Non in veste di critici d'arte, ma di curiosi profani. La settima puntata è dedicata alla pittrice dei gatti Dédé Moser nota in Europa, Stati Uniti e persino Giappone per le sue originali opere che rappresentano il mondo felino.

L'ultima di quest'anno

Dalla metà di dicembre 2008 la Svizzera fa parte dell'area di Schengen. Alla frontiera si effettua solo la dichiarazione delle merci, ma non più il controllo delle persone. Da cosa si riconosce allora la Svizzera? Cosa la distingue da altri Paesi? Spesso sono gli aspetti della vita quotidiana.

Controllori FFS: un marchio di qualità

Il viaggio in treno da Milano a Lugano dura in genere un'ora e venti minuti, ma è un viaggio in un altro mondo, come si capisce subito appena giunti alla frontiera, sebbene il controllo dei passaporti sul treno appartenga ormai al passato e anche la lunga sosta a Chiasso, stazione di confine (trenta minuti che non pochi passeggeri trascorrevano guardando spazientiti l'orologio) sia stata sostituita da una normale fermata, giusto il tempo per permettere ai viaggiatori di salire e di scendere.

Ciononostante il passaggio della frontiera si vede, anzi, sarebbe meglio dire che «si sente». Al posto di controllori scontrosi e di annunci incomprensibili, dall'altoparlante risuona improvvisamente una voce cristallina: «Un cordiale benvenuto dal team delle FFS in questo viaggio con destinazione Zurigo. Auguriamo ai signori passeggeri una piacevole permanenza a bordo del nostro treno». L'augurio in lingua tedesca viene ripetuto successivamente anche in italiano e in inglese. «Piacevole permanenza»? I passeggeri provenienti da Venezia e Milano sgranano gli occhi stupiti.

Qualcuno si guarda attorno cercando il controllore: è uno scherzo o dicono sul serio? Chi è abituato a scompartimenti sporchi, ritardi sistematici e a controllori che si dileguano non appena partito il treno per evitare di rispondere alle domande sulle coincidenze perse o sui sistemi di riscaldamento guasti, non crede alle proprie orecchie: «Per eventuali domande mi potete trovare nello scompartimento numero 1 in testa al treno». Le espressioni di sconcerto si moltiplicano. Personale che si mette a disposizione, che svolge le proprie mansioni coscienziosamente e anche con un certo orgoglio: in Italia tutto questo è impensabile! Un simile trattamento esiste solo in Svizzera. Le FFS quale marchio di qualità nazionale? Sì, nonostante anche qui, ovviamente, non tutto funzioni sempre alla perfezione, ma perlomeno ci si impegna affinché sia così e si prende a cuore il proprio mestiere: i controllori si dimostrano preoccupati quando il treno è in ritardo, appaiono contriti quando la coincidenza ad Arth-Goldau purtroppo non può aspettare e cercano alternative di viaggio consultando la magica scatoletta rossa elettronica, che naturalmente portano sempre attaccata alla cintura. A volte si prodigano per acquietare bimbi impazienti, chiacchierano con gli anziani e informano sulle condizioni meteorologiche previste a nord della galleria del Gottardo. Hanno un ruolo simile a quello del bagnino sulle spiagge italiane: sono, cioè, un punto di riferimento. Con loro ci si sente al sicuro. È difficile capire perché, diversamente dai bagnini, in Italia i controllori non si identifichino con la loro professione. O forse non è poi così difficile: il fatto è che non c'è nessun motivo di andare orgogliosi delle ferrovie italiane. Infatti, i controllori imprecano contro le Ferrovie dello Stato italiane tanto quanto i passeggeri.

Un comportamento inconcepibile per un controllore in servizio da Chiasso a Zurigo, che rappresenta le Ferrovie Svizzere in ogni fibra della sua nuova uniforme. E che a noi stranieri conferisce la piacevole sensazione di essere giunti in un Paese dove ciascuno ha il suo posto. Preferibilmente un posto a sedere accanto al finestrino, naturalmente.

■ **KIRSTIN HAUSEN, LUGANO**

Foto: FFS

CARE SHOP

TOP QUALITY TOP PRICES

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE

Sedia girevole per ufficio ERGOTEC SYNCHRO

698.– invece di* 1498.– (di pelle) **invece di* 1198.– 498.–**

Sedia girevole per ufficio professionale di forma anatomicamente perfetta e concepita secondo le più recenti nozioni ergonomiche: meccanismo synchro bloccabile; regolazione altezza sedile tramite elevatore a gas di sicurezza; regolazione individuale del peso corporeo; sedile ergonomico sagomato; schienale a rete resistente a respirazione attiva per lavorare sgravando la schiena, senza affaticamento e sudorazione; supporto lombare regolabile (sostegno della colonna vertebrale e dei dischi invertebrali); poggiatesta/nuca regolabile (removibile); braccioli a 12 regolazioni verticali e laterali con poggiabraccio imbottito; adatta a tutte le attività in ufficio, in particolare ai posti di lavoro allo schermo. Dimensioni sedile: (LxPxT) A 50-60 x 52,5 x 48,5 cm, peso: 22 kg, istruzioni per l'uso e il montaggio in d, f, i, e. Garanzia 3 anni. Base a croce: legno/bambù, all. lucidato, all. nero, incl. rulli per tappeti (rulli per pavimenti duri opzionali per CHF 20.-/5 pz.)

Colori stoffa: 1. arancione, 2. rosso, 3. blu, 4. verde chiaro, 5. sabbia, 6. grigio, 7. nero. **Colore pelle:** nero

Apparecchio per massaggi a picchiettamento intensivi ITM

invece di* 149.– 119.–

Con luce a infrarossi selezionabile. Scioglimento, rilassamento e stimolazione dell'irrorazione sanguigna della muscolatura attraverso un massaggio di picchiettamento intensivo e benefico, che agisce in profondità (a regolazione continua). Efficace per sciogliere tensioni e contrazioni e scaldare i tessuti. Permette di massaggiare senza sforzo le spalle, la schiena,le gambe e addirittura la pianta del piede. Istruzioni per l'uso in i, f, d, e. 3 anni di garanzia.

Bastoni da montagna/trekking ERGOLITE PROTEC ANTISHOCK

invece di* 179.– 98.–

Bastone da montagna e da trekking a 3 sezioni in lega di alluminio di alta qualità e tecnologia 7075 T6 con sistema AntiShock e punta in carburo di tungsteno. Impugnatura in sughero termoregolatore con impugnatura Contour allungata EVA-Full-Foam per presa accorciata. **Impugnatura angolata del 15% per una presa ergonomica** con due passamani sostituibili e regolabili. Modello estremamente solido, altissima resistenza alla rottura, regolabile da 77 a 140 cm, con borsa di trasporto e custodia. **Colori:** blu/verde/argento/nero

Cardiofrequenzimetro OMNI STEEL

invece di* 169.– 129.–

Cardiofrequenzimetro con trasmettitore, preciso come un ECG, cinghia elastica, supporto per manubrio da bicicletta. **Modello superiore con 21 funzioni:** polso, orologio, data, sveglia, cronometro, frequenza cardiaca, indicatore del consumo di calorie e di grasso, funzione del tempo di recupero, allarme ottico e acustico, retroilluminazione, piastra dorsale antibatterica con 6 canali sudorali ed altro. Impermeabile. Facile ricambio delle pile. Istruzioni per l'uso in i, e, d, f. 2 anni di garanzia.

Giacca funzionale/outdoor TITANIUM 6 IN 1

• modello ottimizzato
• misure riassortite
• più leggero

invece di* 698.– 198.–

Giacca outdoor (4 stagioni) di alta qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya e sulle Alpi e dotata di tutte le finezze tecniche: zip frontale rinforzata a due vie con protezione sul mento; 2 grandi tasche interne sul petto con zip; 3 tasche interne in rete e velluto; 4 tasche esterne con zip; tutte le zip sono idrorepellenti e caratterizzate da un rivestimento aggiuntivo; Cool System con apertura a zip e velcro sotto le ascelle; cappuccio a scomparsa nel collo, regolabile e amovibile e dotato di visiera; polsini con velcro regolabile anche con una sola mano; coulisse elastica in vita e nell'orlo; incl. **2 fodere in fleece amovibili** (mediamente/altamente isolanti: 300/400g/L, div. Tasche interne ed esterne con zip); materiale: membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellente e antivento al 100%; cuciture saldate e impermeabili; colonna d'acqua: 20'000 mm, attività traspirante: 6'000 mvt (g/m²/24h); **speciale pacchetto inverno e sci:** ghette parareve sui fianchi elastiche e amovibili per giacca outdoor/in fleece; taschino per il biglietto sulla manica; tasca apribile, trasparente per lo skipass; passamontagna a scomparsa nel collo; 1 maschera per il viso; **novità: giacca e gilet 2 in 1 in piuma d'oca** leggerissima, fillpower 700, camere trapuntate in modo regolare; maniche rimovibili; rivestimento in nylon Ripstop (**nel set 99.- anziché 248.-**). HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. **100% Made in Nepal**.

11 colori: 0. bianco sporco, 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro pallido, 6. blu, 7. verde primavera, 8. olive, 9. grigio, 10. nero. **9 taglie:** 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL

invece di* 248.– **99.–**

Pantaloni funzionali/outdoor FLEX 3 IN 1

invece di* 349.– 149.–

Pantaloni funzionali robusti, e tecnicamente raffinati: **perfetti come pantaloni da trekking e da sci;** abbinabili alla giacca TITANIUM 6 IN 1; zip laterali rivestite su tutta la lunghezza; taglio ergonomico; bretelle amovibili per pantaloni esterni e fleece; bordo dei pantaloni in basso regolabile con una fascetta in velcro ; 4 tasche con zip rivestite e idrorepellenti; **Speciale pacchetto inverno e sci: 1 fodera in fleece amovibile** con parte petto e schiena rialzate, 2 tasche laterali, una tasca marsupio sul petto con zip; ghette antineve elastiche, amovibili con passante sulla schiena; materiale: membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellente e antivento al 100%; materiale di rivestimento RipStop particolarmente resistente agli strappi e all'usura su ginocchia/sedere/interno caviglie; tutte le cuciture sono saldate e impermeabili; colonna d'acqua: 20'000 mm, attività traspirante: 6'000 mvt (g/m²/24h); HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. Made in Nepal.

11 colori: 0. bianco sporco, 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro pallido, 6. blu, 7. verde primavera, 8. olive, 9. grigio, 10. nero. **9 taglie:** 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL

Zaino multiuso X-TRAIL HYDROLITE 27+5

invece di* 289.– 129.–

Zaino multiuso dall'equipaggiamento estremamente versatile, con sacca-borraccia incorporata completamente isolata (3 litri); aerazione efficace e tridirezionale del dorso AirPort™, spallacci e cinghia ventraleimbottiti in ErgoFoam™; comparto principale con zip comprensivo di tasca portaoggetti, cinghia ventrale e cinturino pettorale, spallacci anatomici con sistema SuspensionStrap, tasca anteriore a rete, 2 tasche laterali con tirante in gomma, supporto per bastoni da trekking; diversi cinturini di compressione o fissaggio e tiranti in gomma per sacco a pelo, caschetto, ecc.; applicazioni rifrangenti 3M, coprizaino, tasca portacellulare, porta CD-/MP3, agenda, tasca porta-notebook, portafoglio, e altro ancora. Ideale per tuttele attività outdoor (passeggiate, trekking, sci alpino, ciclismo, arrampicata) e il tempo libero. Materiale: robusto tessuto antistrappo Diamond-/Dobby Ripstop. Capacità: 27+5 litri.

Colori: 1. arancio, 2. rosso, 3. blu, 4. ghiaccio, 5. verde, 6. nero

Ordinazioni: Telefono 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

Articolo / misura / colore	Quantità	Prezzo
Data/firma		

Indirizzo Code: Panorama 04/09

Nome e cognome

Via

CAP/località

Telefono

E-Mail

Ordinazioni: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Ruchfeldstrasse 15, 4142 Münchenstein

Telefono 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

Con riserva di errori di stampa. Prezzi IVA inclusa, più spese di spedizione.

Fornitura fino ad esaurimento delle scorte. *Somma dei singoli prezzi.

Visitate i nostri negozi «Careshop»: NUOVO

- **4051 Basilea, Aeschenvorstadt 55, Telefono 061 227 92 76**
  Lunedì-Venerdì 10.00 - 18.00 • Sabato 10.00 - 16.00
- **4500 Solothurn, Bielstrasse 23, Telefono: 032 621 92 91**
  Luendì chiuso • Martedì-Venerdì 14.00 - 18.00 • Sabato 10.00 - 16.00

Più prezioso che mai: il vostro colloquio di consulenza con noi

Sfruttate oggi stesso la nostra consulenza competente e personale che privilegia i vostri obiettivi. Nella Banca Raiffeisen locale, dove potete conoscere personalmente il vostro consulente e i valori della collaborazione contano davvero. È questa caratteristica che contraddistingue una banca d'investimenti sostenibile. Perché oggi un partner personale, competente ed equo è più prezioso che mai.

www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN